

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ
РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА РЕГІОНІВ»**

(7-8 червня 2019 р.)

Чернівці
2019

УДК 330.341(063)
Ф59

Фінансово-економічні чинники розвитку країни та регіонів.

Ф59 Матеріали науково-практичної конференції (м. Чернівці, 7-8 червня 2019 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2019. – 100 с.
ISBN 978-617-7640-57-7

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Фінансово-економічні чинники розвитку країни та регіонів». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, економіки природокористування та охорони навколишнього середовища, демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, маркетингу та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.341(063)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Єфимов Є.В., Піжук О.І. РИНКОВИЙ БАГАТОФАКТОРНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ КОМПАНІЙ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	5
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Serdiukova Olha, Getman Dmytro THE RISE AND FALL OF DRKW	9
Serdiukova Olha, Losenko Nadiya FOREIGN TRADE IN UKRAINE: ESSENCE, ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVEMENT..	13

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Жукова Л.М., Кузнєцов К.О. УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	18
Машталер О.В. ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ВІД ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЇЇ СУБ'ЄКТІВ.....	22
Прима О.О. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ВЕКТОР РЕФОРМ НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	27
Шкуропадська Д.Б. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СЕКТОРУ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	31

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Злотенко О.Б., Рудніченко Є.М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	35
Нефедова О.Г. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	38
Овчаренко Є.С. ДЕЯКІ ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ	44
Стрілець В.Ю. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ «МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО» У ПРАВОВОМУ ПОЛІ УКРАЇНИ	47

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Dyachenko Bogdan, Serdiukova Olha EVALUATION OF SINGAPORE ECONOMY INNOVATION LEVEL	51
--	----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Василик Н.М. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЮ СИСТЕМОЮ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	55
--	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мельник О.О., Зубик А.І.

ЕКОНОМІЧНА СИТУАЦІЯ ЯК ЧИННИК УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ 60

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Донських Н.О.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ:
ПРОБЛЕМИ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ 65

Ценклер Н.І.

КЕЙС-МЕТОД У ПРОФЕСІЙНОМУ НАВЧАННІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ 69

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бодрецький М.В.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ: ДВОРІВНЕВИЙ АНАЛІЗ
КРЕДИТНИХ ПРОЕКТІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 74

Гузенко Т.С.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ
НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 77

МАРКЕТИНГ

Курінна Д.В., Курінна В.В., Ковальчук Н.В.

ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ 83

Кушніренко І.В.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ ТА МАРКЕТИНГУ 86

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Онищенко О.А., Біналісва Ф.М.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ
В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ 89

Пахомов В.М., Собкович В.І.

ДИСКУРС ПРО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ 91

Пахомов В.М., Шевадущька Л.Г.

ДО ПРОБЛЕМ І ОСОБЛИВОСТЕЙ МЕНЕДЖМЕНТУ
КУЛЬТУРНО-МИСТЕЦЬКОЇ СФЕРИ 95

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Єфимов Є.В.

студент;

Піжук О.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Університет державної фіскальної служби України

РИНКОВИЙ БАГАТОФАКТОРНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ КОМПАНІЙ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Проблема, що спонукала до написання даної роботи викликана невеликою кількістю наукових робіт, що окреслюють принцип використання ринкового багатofакторного методу оцінки в різних галузях підприємницької діяльності.

Висвітлення використання даного методу оцінки під час оцінки компанії харчової галузі є досить цікавим, адже принцип за яким було використано даний метод є досить нетиповим і може бути корисним під час оцінки компаній з інших галузей.

Багатofакторний метод оцінки (multiple method analysis) – це метод оцінки, який визначає різні ринкові цінності для подібних компаній (компаній які функціонують в одних і тих самих галузях). З цього виходить припущення, що певне співвідношення може бути застосовано і інтерпретовано для різних компаній [1].

Попри те, що даний метод оцінки є одним з найдавніших, він все ще використовується. Проте зараз найбільш популярним є аналіз дисконтованих грошових потоків (discounted cash flow analysis).

При проведенні аналізу перший крок полягає у визначенні компаній або активів, які можна порівняти один з одним. Наступним кроком є визначення ринкової вартості для кожної компанії. Далі йде створення множників оцінки через процес стандартизації. Відповідно до цього процесу кожна ринкова вартість повинна бути перетворена в стандартизовану величину, яка є відносною до ключової статистики. Нарешті, множини оцінки застосовуються до ключової статистики, щоб врахувати відмінності між групою активів, що порівнюються [1].

Коефіцієнти, що використовуються в багатofакторному аналізі, можуть бути класифіковані як коефіцієнти вартості підприємств або зовнішньо незалежні. Найбільш поширеним зовнішньо незалежним коефіцієнтом є коефіцієнт P / E або співвідношення ціни на доходи, тоді як найбільш поширеним значенням множини підприємства є $EV / Sales$ або вартість підприємства на чистий коефіцієнт продажів [2].

Зовнішньо незалежні коефіцієнти часто використовуються для оцінки капіталу. Інвестори більш схильні до цього типу коефіцієнтів, ніж до коефіцієнтів залежних від показників підприємства. З іншого боку, коефіцієнти вартості підприємств є більш комплексними та мають більше доступних варіантів. Ці коефіцієнти дозволяють аналітикам зосередитися на ключових статистичних даних, які мінімізують відмінності в обліковій політиці.

Простота використання багатofакторного підходу в оцінці є як і перевагою, так і недоліком. Це недолік, оскільки він спрощує складну інформацію в єдине значення або ряд значень. Це фактично не враховує інші фактори, які впливають на внутрішню цінність компанії, її зростання чи зниження. На противагу ця простота дозволяє фінансовому аналітику робити швидкі обчислення для оцінки вартості компанії.

Між тим, використання багатofакторного аналізу може також призвести до труднощів у порівнянні компаній або активів. Це пояснюється тим, що компанії, навіть якщо вони мають ідентичні бізнес-операції, можуть мати різні облікові політики. Таким чином, множини можуть бути легко помилково витлумачені, і порівняння не буде настільки вичерпним. Їх необхідно коригувати для різних облікових політик.

Аналіз множини також не враховує майбутній момент часу – він статичний. Він лише враховує позицію компанії за певний період часу і не бере до уваги зростання компанії в її бізнес-операціях. Однак існують певні коефіцієнти, які розглядають як «провідні».

Ця теоретична частина допоможе нам зрозуміти, як саме було використано ринковий багатofакторний метод оцінки під час оцінки великої компанії харчової промисловості – Nestle. Ми використали багатofакторний аналіз для перевірки моделі дисконтованих грошових потоків (*discounted cash flow analysis*), оскільки багатofакторний аналіз має декілька недоліків, серед яких можлива відсутність аналогічних компаній, як в даному випадку. Обрали коефіцієнт $EV/EBITDA$, як альтернативу P/E , тому що $EV/EBITDA$ показує вартість компанії через

витрати, які генерує компанія для отримання прибутків. В зв'язку з тим, що Nestle не має компаній-аналогів, ми аналізували компанії-конкуренти по сегментах за географічним критерієм та критерієм позиції на ринку. Результат відібраних компаній та їх коефіцієнти відображено в Таблиці 1.

Таблиця 1

Результати розрахунків коефіцієнтів компаній харчової промисловості за двома фактичними та двома прогнозованими роками

Companies	Market Cap (USD thousand)	EV/EBITDA			
		2017	LTM	FL'18	FL'19
Mondelez	63003	17,67x	17,60x	15,67x	15,48x
Pepsico	158121	14,95x	14,11x	13,82x	13,13x
Coca-Cola	196442	20,65x	19,97x	20,21x	18,81x
Danone	50120	13,38x	12,47x	12,55x	12,05x
Unilever	144575	14,87x	14,63x	14,13x	13,60x
Nestle	256751	15,73x	15,87x	15,07x	14,15x

Наступним кроком ми спрогнозували діапазон цін на акції Nestle у 2018 році (ціну акції зафіксували за певну дату), який розраховувався як відсоткова різниця коефіцієнта Nestle та коефіцієнтів найбільшої та найменшої компанії-конкурента. За розрахунками DCF моделі зроблено висновок, що DCF модель є коректною, оскільки входить в даний діапазон.

На основі даного прикладу було висвітлено питання доцільності використання багатofакторного методу оцінки в сучасних умовах та проведено огляд літератури для формування теоретичної бази. Схоже, що ця тема все ще потребує подальших досліджень.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що доцільність використання багатofакторного методу оцінки, обумовлюється вимогами до швидкості та точності аналізу. Тим не менш, його також доцільно використовувати і як інструмент перевірки основного методу аналізу (в даному випадку це модель дисконтованих грошових потоків), що ілюструє приклад оцінки компанії Nestle.

Список використаних джерел:

1. Corporate Finance Institute (CFI) Multiples Analysis. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/valuation/multiples-analysis/> (дата звернення: 25.05.2019).
2. Теоретичні та практичні аспекти оцінки вартості підприємства / О.І. Піжук, С.А. Михалевич // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 1. – С. 80-85.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Serdiukova Olha

*Assistant Professor,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
SHEI «University of Banking»*

Getman Dmytro

*Student,
Kyiv Institute of Banking Technologies and Business
SHEI «University of Banking»*

THE RISE AND FALL OF DRKW

The history of banking is not studied as a separate subject in the finance and banking faculties in Ukraine.

However, the experience of former bankers should appear very helpful for future generations, especially in terms of avoiding risks of failures. Some glances on the historical facts are made while studying the particular banking instruments. For example, we all know that the first promissory notes were discovered and introduced into practice during the Crusades – wars undertaken by Christians in the late Middle Ages to secure the right to visit the Holy Sepulcher and to recover the Holy Land. The knights put the funds with their trusted agents in one country and received them at the trusted agents in other countries while moving across them during the wars.

It's a deep down historical view, while the more recent history, of 1960th-1980th which for us, the students of XXI century, is already a history, has also a lot of interesting to know about.

Dresdner Kleinwort Wasserstein, a worldwide profitable bank in those years, which prior the term came into the obscurity, and now, if you ask any of students of banking faculties what they do hear about it, you will receive the question in eyes in respond, is a good example to speak few words about.

For banking community, it's not fair to leave behind the ups and falls of the best banking minds and connoisseurs.

The aim of this article is to inform profoundly the people about one of the best practices with the analyses why it was not survived in the changing world.

I would like to thank my professors and the National Bank of Ukraine executives, Mrs. Tamara Stepanivna Smovzhenko, Mr. Pavel Senisch and my mother, an international banker in 1993-2015, for the idea to find the diamonds of banking practices in the worldwide history of financial institutions. I am also thankful to my teacher, Mrs. Olga Ivanivna Serdiukova, for the chance granted and all-round support in analyses and drafting thereof at high professional level.

The formation of DRKW

Kleinwort Benson was founded in 1961, when Kleinwort, Sons & Company merged with Robert Benson, Lonsdale & Company Limited. Both houses were old British commercial banks. The Bensons were a Quaker. In the 1780s, they became a cotton merchant in Liverpool. The company moved to London in 1852 and began to specialize in investment banking. By the end of the century, the Bensons had achieved a major, prestigious coup by providing capital for a railroad boom in the American West. In 1948, Robert Benson & Company Limited merged with the Lonsdale investment fund.

Kleinwort Benson continued to face increasing competition from its larger counterparts in the United States and Europe. The company agreed to be absorbed by Dresdner Bank AG, the second largest German bank at the time. Both sides found the purchase of \$ 1.6 billion extremely profitable. Kleinwort Benson will give Dresdner a foothold in international investment banking [1]. At the same time, Kleinwort Benson expected to expand under the leadership of a strong bank, creating a solid foundation for a safe future.

In 1989, Dresdner was involved in another transaction. Allianz AG, a large German insurance group, invested \$ 22 billion in Dresdner and added them to its arsenal at the end of 2001 [2]. The Union created the fourth largest financial group in the world, giving Dresdner an enviable position.

After taking office in 1995, the company was registered as Dresdner Kleinwort Benson (DKB). The merger of Dresdner was the first of many changes in the company in the coming years. The entire European banking sector experienced a wave of mergers in the late 1990s and 2000s. Dresdner followed suit and made a big \$ 30 billion deal with Deutsche Bank. However, the merger failed when it turned out that DKB would be dissolved due to the deal.

Dresdner was not impressed in its search for ways to strengthen own assets, especially in the investment banking sector. In 2000, the company began promoting Wasserstein Perella & Co., a US investment bank founded in the late 1980s. Both companies clarified the terms and closed the \$ 1.4 billion deal in January 2001. The result of the merger was Dresdner Kleinwort Wasserstein (DrKW), the seventh largest adviser on corporate mergers in the world.

Lately, Dresdner Kleinwort sold Dresdner Bank, including Dresdner Kleinwort, to Commerzbank in 2008 as a result of continuing high losses from Dresdner Kleinwort, for which, in particular, Dresdner Kleinwort was accused of doing business. In 2009, the new owner of Commerzbank restructured investment banking Dresdner Kleinwort with the integration of its trade mark. Commerzbank gave it the end under pressure from EU monitors: in 2014 the division was renamed after acquiring BHF –Bank, Germany.

The reasons of fall

Some of these steps worked well; others are not. Kleinwort Benson Cross Financing proved to be a consistent financier. Kleinwort Benson made a deal to familiarize itself with price changes and auction methods in the US Treasury.

Kleinwort Benson did not do so well in the second half of 1988. The securities business has lost more than £ 45 million and reduced the total profit before tax to £ 17.7 million (in 1987: £ 51.6 million). Low rates led the stock price to close to a four-year low in the spring of 1989. However, Kleinwort Benson remained committed to the securities.

The company's assets collapsed again in the early 1990s, partially because of attempts to diversify its assets. The strategy has proven to be costly and harmful to the industry's reputation. Rumors began to spread that the once mighty and respected commercial bank would be forced to dissolve. However, until 1995, the company recovered thanks to the introduction of a new management plan, which focused its efforts on corporate finance, as well as the search and distribution of national and international shares.

On the other hand, the merger with Allianz AG challenged the future of DrKW. Recent financial results have worsened, and to top it off, Dresdner did not seem to be so determined to keep its investment unit safe and sound, as it had a rich parent. The Economist summed up the company's problems in the article in August 2002: «Last year, almost one-fifth of Dresdner's turnover collapsed. The problem lies in the Dresdner «Companies and Markets» division, which also includes Dresdner Kleinwort Wasserstein». The article

urther states: «With the weakening of the stock markets and the depletion of the mergers and acquisitions business, the income from trading operations increased by more than a half, and the commission fees decreased by more than eighth» [3].

In response to a complex business environment, DrKW implemented a number of cost reduction strategies to support the bottom line. Internal restructuring efforts seemed to pay off, and by September 2003 DrKW had recorded three consecutive quarters of growth. Its ability to overcome difficulties and the collapse of the market provided it a short-term future with the Allianz. However, the investment bankers are aware of Allianz strict «red pencil», which understands a little in investment banking, not least with respect to the bonuses paid to the traders [4]. The investment bank's business has «shrunk».

The conclusions

As we can summarize, the bank operated stable for centuries being based on the industrial businesses: cotton production, US railway construction. Then, the focus to the securities market only with an aggressive policy on it in terms of mergers and acquisitions move the bank to the edge. Indeed, the market of M&A can be very profitable, more on the growing curve. But the main thing is how to hold the purchased businesses, not to acquire them only: the costs of handling can overcome the costs of purchase, and even if considering the bonuses of the traders for the deals. The insurers in Allianz AG did recognized the risks of the aggressive penetration with no long term arm-length financing if no cost reduction is held. And the biggest European insurance company appeared to become the anchor to the profitable «sail» of the strong «ship» DRKW putting it to the bottom by the cost reduction.

References:

1. Dresdner Bank Finanzbericht 2008 released on 25.03.2009.
2. «Allianz hält an Investmentbank fest». – Handelsblatt, 25.07.2001.
3. «For better, for worse». – The Economist, 15.08.2002.
4. «Unmut bei Dresdner Kleinwort Wasserstein». – Frankfurter Allgemeine Zeitung, 16.03.2005.

Serdiukova Olha

*Assistant Professor,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
SHEI «Banking University»*

Losenko Nadiya

*Student,
State Higher Education Institution «Banking University»
Institute of Banking Technologies and Business*

FOREIGN TRADE IN UKRAINE: ESSENCE, ANALYSIS AND WAYS OF IMPROVEMENT

Relevance: The topic of this research is relevant since the foreign trade policy of any country is one of the key sections of the general economic course of the government. Currently, foreign trade activity is not only one of the critical factors that determine country's economic growth, but is also rapidly becoming one of the main factors of Ukraine's national security. An active foreign trade policy can become an effective tool for rebuilding the structure of the economy, increasing the efficiency and competitiveness of national production.

The following Ukrainian and foreign scientists have previously researched the theoretical and methodological issues of establishing foreign economic policy strategies of a State: O.Yu. Pasichnaya, L.V. Peltek, O. Podtserkovny, V.V. Shved, L.O. Chorna, D. Aaker, Yakovlev A.I., Pudrik D.V., Galchinsky A.C., Heyets V.M., Mikhailishin L.I., Shcherbak V.G., Lozenko A.P.

The study aims: For Ukraine, the issue of producing goods competitive in the European market is extremely important. «Competitive» should mean the goods that will be adapted to the technical parameters, quality, price and safety requirements of the European market. At this stage, national enterprises face quite a few difficulties, since during all the years of independence Ukraine has not made any radical changes towards overcoming the structural imbalances of the raw materials-oriented economy, designed during the Soviet Union. Therefore, Ukrainian goods can be considered uncompetitive on the high-tech market.

The international economic activities of an enterprise is a general area name of economic activity, connected with the international industrial integration and cooperation, export and import of goods and services, access to the external market. At the enterprise level international economic activities

are mostly aimed at signing and fulfilling the provisions of contracts signed with foreign partners. The international economic activities are conducted based on currency and regulated by state's special measures [1].

In order to identify the ways to improve the foreign trade in Ukraine, an analysis of international economic activities of enterprises in 2012-2018 was conducted (Table 1).

Table 1

**The dynamics of international economic activities
of Ukrainian enterprises [4]**

Year	Export	Import
2012	68809810,6	84658059,9
2013	63312022,1	76963965,4
2014	53901689,1	54428716,9
2015	24766674,8	24146916,6
2016	33571548,7	40364549,2
2017	43266580	49598476,4
2018	47339935,2	57141041,5

Analyzing the table data, it can be determined that each year imports exceed exports. This means that the trading balance is passive, that is, unprofitable which has a negative effect on the development of international economic activities of Ukrainian enterprises.

To get a better understanding of the directions of foreign trade activity, first of all one must analyze the commodity structures (Table 2).

At the same time, the geographic structure of the international economic activities of Ukrainian enterprises in 2018 was also analyzed (Table 2).

After analyzing the data (Table 3), it can be concluded Ukraine's main export partner countries are Russia – \$ 3.9 billion, Turkey – \$ 2.5 billion, Egypt – \$ 2.9 billion, India – \$ 2.2 billion, Belarus – \$ 1.6 billion, Poland – \$ 2.7 billion, China – \$ 2 billion, Italy – \$ 2.2 billion.

Based on the analysis of international economic activities, it was determined that at the advanced stage of integrating domestic manufacturers into foreign markets there are some significant difficulties and problems. They are as follows:

- hampering of the structural adjustment and reform process of the domestic economy, high level of import dependence and significant technological obsolescence of the industrial complex;

Table 2

Geographic structure of the foreign trade in 2018 [4]

	Export	Import	Balance
	Thousands US dollars	Thousands US dollars	
Overall	47339935,2	57141041,5	-9801106,3
including			
Belarus	1143538,8	3205173,3	-2061634,5
Ethiopia	109784,1	2873,2	106910,9
Egypt	1831312,9	77022,5	1754290,4
Israel	604612,5	167879,3	436733,2
India	2205748,0	561281,1	1644466,9
Spain	1260107,7	579043,4	681064,3
Italy	2469871,5	1623958,2	845913,4
Canada	50389,5	299196,1	-248806,7
China	2039359,1	5647077,6	-3607718,4
Mexico	129232,6	137106,9	-7874,3
Germany	1754288,2	5443697,8	-3689409,6
Poland	2724629,7	3453466,6	-728836,9
Russian Federation	3936628,9	7201805,8	-3265177,0
USA	828134,9	2524598,6	-1696463,6
Turkey	2518581,8	1262612,7	1255969,1

– low level of innovative attractiveness. The level of investment in Ukraine is quite low. (The inflow of foreign direct investment per capita is \$ 119.24, the average foreign direct investment inflow is \$ 9,792.02, and the investment attractiveness index for 2018 is 3.15 out of 5);

– high level of competition. Western companies create various barriers for new manufacturers entering their market; they do not allow domestic enterprises to compete with their products on foreign markets. Also, the low competitiveness of domestic production is due to a low quality of products in comparison with foreign analogues. This leads to a low level of recognition and unimpressive of Ukrainian enterprises as international partners in foreign markets;

– high level of state regulation, which leads to the need for coordinating various issues in the ministries, offices, administrations and provides for

considerable amount of money, time and effort being wasted by entities of international economic activity [2].

As it has already been noted above, the problems in foreign trade also include low competitiveness of Ukrainian products on the foreign markets, the flaws of the legislative framework in the field of foreign trade, the lack of knowledge and experience of Ukrainian enterprises in the field of exports, as well as the lack of coordination of their activities on foreign markets. An analysis of the current trends in the development of international trade in Ukraine allows us to propose ways in which the efficiency of Ukraine's international economic activity could be improved.

Ukraine's international economic activity could be improved by:

1) expanding the range of exports with a high level of added value and a high degree of processing of goods;

2) creating import-substituting products, since Ukraine has its own production facilities for manufacturing many of the goods imported from abroad;

3) improving the legislative framework that will facilitate the regulation of export-import operations, support of the national production and improvement of the customs-tariff mechanism;

4) ensuring the functioning of credit and export insurance mechanisms on the state level, as well as providing state guarantees for export credits [3].

Conclusion: To date, Ukraine is far from leading the international market. The system of state regulation of foreign economic activities actively uses administrative levers to achieve the balance of exports and imports, such as special customs tariffs or the protection policy, but this does not promote healthy competition and enterprise development. Ukrainian companies often cannot enter the world market because of the tight competition conditions in each niche. Therefore, attention should be focused on the construction of powerful competitive advantages that are adequate to the requirements of the world market. Such competitive advantages must be based on progressive, breakthrough innovations that not only allow us to obtain significant financial results, but also contribute to optimizing the structure of our country's exports and, ultimately, allow us to obtain a positive surplus of foreign trade. That is why there is a need for further research and improvement of the efficiency of regulation of foreign economic activities of Ukrainian industrial enterprises at the present stage of market relations development.

References:

1. Gladkov I. World Economy and International Economic Relations. – Moscow: ИТК «Dashkov i Ko», 2003. – P. 8.

2. Pasichna O.Yu. Structural Approach to Formation of the State's Foreign Economic Strategy in the Conditions of Globalization // World Economy and International Economic Relations. – 2009. – No. 3. – Pp. 17-27.

3. Vlasyuk T.O. State and trends of foreign trade activity of the country: challenges for economic security and ways to overcome them / T.O. Vlasyuk // Strategic Priorities. Series: Economics. – 2015. – No. 4. – Pp. 48-58.

4. State Committee of Statistics of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Жукова Л.М.

кандидат економічних наук, доцент;

Кузнєцов К.О.

студент,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Правильне розуміння сутності державного боргу має велике значення, адже він впливає як на економічний розвиток країни так і на рівень життя населення в цілому. Тому знання і розуміння механізму управління державним боргом є дуже важливим завданням для подальшого соціально-економічного розвитку держави.

Державний борг на сьогодні є об'єктивно обумовленим явищем для країн з ринковою економікою. Кожна держава, бажаючи найефективніше використати свої фінансові ресурси, активізувати підприємницьку діяльність, намагається залучити додатковий капітал, що є передумовою виникнення державного боргу. Невміння держави жити на власні кошти є основною причиною виникнення державного боргу, а невіміння використовувати залучені фінансові ресурси ведуть до його зростання.

На сучасному етапі у зв'язку з неконтрольованим збільшенням державного боргу, а також частим виникненням фінансових криз, перед країнами все частіше постає проблема здійснення ефективної політики у борговій сфері. Недопущення дефолту, а також непомірного тягаря пов'язаного з обслуговуванням державного боргу, підштовхує країни для проведення реформ і вдосконалення існуючої системи управління.

Здійснюючи регулювання у сфері державного боргу, країни обирають для себе модель управління заборгованістю, яка б найбільше відповідала її національним інтересам. Виокремлюють 3 основні моделі управління, такі як:

1) Урядова – управління здійснює певний орган в структурі уряду. Найчастіше ним виступає Міністерство фінансів або Державне казначейство.

2) Банківська модель – де головним органом в сфері регулювання боргу виступає національний банк.

3) Агентська модель. За такої моделі створюється окремий структурний підрозділ на який покладаються повноваження в сфері державного боргу.

Моделі управління державним боргом у країнах ЄС представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Моделі управління державним боргом у країнах ЄС

Модель управління	Країни, що використовують моделі управління
Агентська	Австрія, Бельгія, Фінляндія, Франція, Греція, Нідерланди, Ірландія, Латвія, Німеччина, Португалія, Словаччина, Швеція, Угорщина, Велика Британія
Банківська	Кіпр, Данія, Мальта
Урядова	Чехія, Естонія, Іспанія, Литва, Люксембург, Польща, Словенія, Італія

Джерело: розроблено автором за даними [1, с. 31]

Отже, більшість країн ЄС віддають перевагу агентській моделі управління державним боргом. Агентство виконує певне коло повноважень, яке в кожній країні може бути різним. У більшості випадків агентство діє від імені Міністерства фінансів або Казначейства і знаходиться у їх відомстві. На нього покладаються функції здійснювати операції з цінними паперами від імені Міністерства фінансів або Казначейства. Вищими інстанціями у сфері державного боргу виступають аудиторські установи, які контролюють діяльність агентств. Вони визначають правильність подання звітності а також аналізують всі здійснені боргові операції.

Урядова модель не надто розповсюджена і використовується в декількох країнах, таких як Іспанія, Італія, Польща та ін. Банківська модель притаманна лише трьом країнам – Кіпру, Мальті і Данії. Не дивлячись на модель управління, яка використовується в кожній окремо

взятій країні, основним завданням є довгострокове планування та ефективне обслуговування державного боргу.

Аналізуючи досвід управління державним боргом особливу увагу слід звернути на країни, які мали схожі особливості з українською економікою, майже одночасно розпочали трансформаційні процеси, але отримали різні результати в ході їх здійснення. Найбільш яскравим прикладом є досвід наших сусідів, а саме Польщі.

Початок нового тисячоліття ознаменувався для Польщі зростанням розміру державного боргу, причиною якого була і залишається необхідність фінансувати дефіцит державного бюджету [2]. Показники державного боргу Польщі за останні роки демонструє табл. 2.

Таблиця 2

Державний борг Польщі, млрд. євро (на кінець року)

Рік	Борг, млрд. євро
2016	199
2017	211
2018	240

Джерело: розроблено автором самостійно на основі даних [3]

Згідно даним табл. 2, державний борг Польщі збільшується з кожним роком і на кінець 2018 року борг склав 240 мільярдів євро, тобто метою управління державним боргом залишається мінімізація витрат на обслуговування боргу, обмеження валютного ризику та ризику рефінансування в іноземних валютах; оптимізація управління ліквідністю державного бюджету, що дозволить у подальшому зменшити боргову залежність держави.

Для оптимізації системи прямого управління державним боргом в Україні можна використовувати досвід Польщі, а саме проведення ефективної боргової політики, залучення грошової допомоги від міжнародних фінансових організацій, а також те, що нашим західним сусідам вдалося переконати іноземних інвесторів вкласти кошти в розвиток національної економіки. Все це можливо зробити в Україні, але найскладнішою залишається проблема залучення коштів іноземних інвесторів в розвиток нашої економіки.

Для вдосконалення управління державним боргом України пріоритетним має стати визначення концептуальних засад вітчизняної боргової політики та розроблення і законодавче закріплення

обґрунтованої стратегії залучення позикових коштів та їх використання. Основними вихідними положеннями цієї стратегії мають бути: розробка законодавчого забезпечення формування державного та гарантованого державою боргу; підвищення ролі внутрішніх державних запозичень; надання переваги довгостроковому залученню позик задля уникнення пікових навантажень при погашенні державних запозичень; переорієнтація державної боргової політики на фінансування розвитку експортних та високотехнологічних галузей національної економіки; вживання заходів для підвищення кредитного рейтингу боргових зобов'язань України; пошук резервів скорочення дефіциту державного бюджету України та шляхів зростання ефективності здійснення видатків, у першу чергу розробка енергетичної стратегії, яка б дозволила зменшити залежність від імпорتنих енергоносіїв, а також запровадження системи недержавного пенсійного та медичного страхування, що дозволить скоротити бюджетні видатки та ін.

На сучасному етапі розвитку вкрай необхідним є створення в Україні Агентства з питань управління боргом, діяльність якого буде спрямована на регулювання сфери державного боргу [4, с. 274].

На нашу думку, сьогодні необхідно проводити процес розширення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. При цьому, відносини з даними інститутами мають базуватись на наступних принципах [5, с. 143]:

- 1) пришвидшення темпів ринкового зростання, орієнтація на ринкову трансформацію, а також входження України в Європейський Союз;
- 2) проведення структурних змін, спрямування зусиль на створення розвинутого внутрішнього ринку країни та припинення використання запозичень для фінансування поточних витрат;
- 3) ефективне використання внутрішніх запозичень;
- 4) створення сприятливих умов для залучення в Україну іноземних інвестицій;
- 5) дотримання практики граничних меж державного боргу тощо.

Дієвим способом оптимізації боргової політики України для оздоровлення економіки повинні стати інновації. Інноваційна діяльність має бути пріоритетною, економічною і гнучкою.

Таким чином, підтримка державою інноваційної сфери, технологічний розвиток, розвиток цифрового суспільства, підтримка суб'єктів підприємництва в Україні дозволять успішно управляти державним боргом.

Список використаних джерел:

1. Бурлаченко Ю.І. Проблеми управління зовнішнім державним боргом в Україні / Ю.І. Бурлаченко. – Тернопіль, 2014. – 115 с.
2. Ковальчук С.В., Форкун І.В. Фінанси: навч. посібник. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 568 с.
3. Пухир В. Не все так добре у тій Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dzvony.com.ua/versii/item/299-ne-vse-tak-dobre-u-tii-polshchi>
4. Печенюк Н.М. Напрями оптимізації управління зовнішнім державним боргом України шляхом використання зарубіжного досвіду / Н.М. Печенюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 270-274.
5. Вісьтак Т.М. Державний борг та шляхи його подолання / Т.М. Вісьтак // Перехідні економічні системи. – Львів, 2003. – Вип. 6. – С. 141-143.

Машталер О.В.

аспірант,

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості
Міністерства соціальної політики України*

ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ВІД ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЇЇ СУБ'ЄКТІВ

Інноваційна модель розвитку України має впроваджуватися на основі створення інституційних, економічних та організаційно-управлінських умов для активізації діяльності галузей економіки, які визначають рівень конкурентоспроможності держави. Всесвітнім економічним форумом постійно здійснюється оцінка за Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index – GCI) країн світу [1]. У GCI – 2017-2018 рр. Швейцарія, США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія, Фінляндія увійшли до ТОП-10; Україна посіла 81-е місце серед 137 країн світу (що є недостатньо високою позицією), погіршивши результати в 4 із 12 основних субіндексів GCI: в «Ефективності ринку праці» втрачено 13 пунктів; знизилася інноваційна складова (на 9), інфраструктура (на 3), вища освіта та професійна підготовка (на 2). Україна посіла 81 місце за субіндексом «Рівень технологічного розвитку», 61 – за інноваційним потенціалом (табл. 1).

Таблиця 1

Позиції України в Індексі глобальної конкурентоспроможності

Показники	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Місце України в Індексі глобальної конкурентоспроможності, у тому числі за субіндексами:	89	82	73	84	76	79	85	81
– інноваційний потенціал	63	74	71	93	81	54	52	61
– рівень технологічного розвитку	83	82	81	94	85	86	85	81

Джерело: систематизовано за даними [1]

У 2012-2013 рр. за субіндексом «Інноваційний потенціал» наша держава займала 93 місце. Хоча у 2015-2016 рр. посідала 52-54 місця, вже в 2017 р. позиції погіршилися на 9 пунктів (табл. 1). Така ситуація є наслідком низької інноваційної активності суб'єктів національної економіки. Якщо в 1993-1994 рр. частка підприємств, що реально впроваджувала інновації, становила 26%, то в 2017 р. – знизилася до 14,3%. Загалом з 2000 по 2014 р. частка підприємств, що впроваджувала інновації, поступово знижувалася. Особливо незадовільним є показник частки підприємств, які освоювали виробництво інноваційної продукції. Якщо в 1996 р. таких підприємств було 17,9%, то в 2017 р. – 7,6% (табл. 2).

Слід зазначити, що наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» щодо показників та їх порогових значень, які характеризують стан науково-технологічної безпеки, було визначено, що частка підприємств, які впроваджують інновації має бути збільшена до 50% [4]. Серед країн Європейського Союзу найвищі результати в сфері впровадження інноваційної продукції мають такі європейські країни, як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%), Ірландія та Фінляндія (більше 70%) [5]. На думку експертів, головною проблемою низької інноваційної активності підприємств України є «сировинна» направленість розвитку національної економіки. Більш, ніж 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси.

Таблиця 2

Стан інноваційно-індустріального розвитку економіки України

Показники	1996	2000	2007	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Частка підприємств, які освоювали виробництво інноваційної продукції, %	17,9	13,7	5,5	5,8	6,7	6	8,7	9,2	7,6
Частка промислових підприємств, які впроваджували інновації, %	19,3	14,8	11,5	11,5	12,9	12,1	15,2	16,6	14,3
Продукція машинобудування в структурі промислової продукції, %	14,9	13,4	13,7	10,9	9,7	7,9	6,5	6,46	6,4

Джерело: систематизовано за даними [2; 3]

На думку Є.В. Ковальова, Україна може перетворитися в аграрно-сировинний придаток розвинених країн. За висновками вченого, таке місце у світовому поділі праці призведе до нееквівалентного товарного обміну – коли країна буде експортувати сировину і матеріали з низькою доданою вартістю та імпортувати складні товари з високою доданою вартістю [6, с. 145]. Натомість розвинені країни обирають не сировинний, а інноваційний напрям розвитку, який в змозі забезпечити до 70-90% приросту ВВП завдяки активізації інноваційної діяльності суб'єктів економіки. Треба констатувати, що в Україні істотно слабшають позиції інноваційно орієнтованих галузей. Так, частка продукції машинобудування в структурі промислового виробництва у 2017р. становила 6,4%, але за критерієм виробничої безпеки має бути не менше 20% [4]. Структура економіки засвідчує, що в Україні розвиваються низькотехнологічні сировинні та малонаукоємні галузі (добувна, паливна та харчова промисловість). Індустріальні ж галузі зменшують обсяги виробництва, а такі, як торгівля, ремонт автомобілів та побутових приладів, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг – навпроти значно збільшують обсяги послуг. Незадовільний

стан конкурентоспроможності національної економіки, в першу чергу, вимагає активізації інноваційної діяльності підприємств обробної промисловості, і, насамперед, машинобудування. Проте з 1990р. в Україні частка машинобудування в промисловому виробництві зменшилася майже в 3 рази. У загальних обсягах промислового виробництва в 2007р. частка машинобудування була 13,7%, але в 2010 р. – 10,9%, в 2017 р.– 6,4% (табл. 2).

Така структура виробництва не відповідає світовим тенденціям передових країн, де отримують розвиток високотехнологічні, наукоємні виробництва, телекомунікаційні послуги тощо. Нині в Україні близько 58% продукції припадає на третій технологічний уклад. За оцінками експертів вищі технологічні уклади – п'ятий і шостий – складають лише 4%. При цьому шостий технологічний уклад в Україні становить менше 0,1% [7, с. 16–17].

Як визначено в Рекомендаціях парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів», для якісного прориву в Україні необхідно збільшити питому вагу підприємств, що впроваджують інновації до 35-45%, частку технологічно високих виробництв – до 35-40%, частку наукоємної продукції – до 25-30% [5]. Такі завдання вимагають впровадження дієвих організаційно-управлінських механізмів, які дозволять активізувати інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, що вплине на конкурентоспроможність національної економіки. Інноваційний процес не обмежується сферою технологій, він також містить організаційні та управлінські інновації, які слугують певним важелем адаптації [8, с. 125] підприємств до жорстких конкурентних вимог.

І.М. Чернявська запропонувала на основі алгоритму концептуального підходу з метою аналізу інноваційної діяльності підприємств сформулювати систему показників оцінки їх активності в інноваційній сфері, а також виявлення впливу на таку активність організаційно-управлінських механізмів [8, с. 129], які комплексно враховуватимуть результати техніко-технологічної, організаційно-управлінської, фінансово-економічної, екологічної, соціальної підсистем діяльності суб'єктів економіки. Ми цілком погоджуємося з такими пропозиціями. Водночас пропонуємо розробити низку показників в частині оцінки впливу організаційно-управлінських інновацій на підвищення рівня інноваційної активності підприємств та посилення їх конкурентоспроможності. Зазначені показники доцільно розробляти із врахуванням

критеріїв оцінки GCI, які мають велике значення для оцінки позицій будь-якої держави в світі. Індекс GCI надає об'єктивну оцінку розвитку країн, оскільки формується з більш, ніж 100 показників, які далі входять до 12 груп – «Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал». Зазначені 12 груп об'єднуються у 3 основні групи: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення». Аналіз впливу організаційно-управлінських інновацій на показники інноваційної активності в розрізі перелічених 12 груп дозволить виявляти фактори, які сприяють, або напроти дестабілізують умови інноваційного розвитку та досягнення високого рівня конкурентоспроможності суб'єктів національної економіки.

Список використаних джерел:

1. The Global Competiveness Index / Insight Report / World Economic Forum / Committed to improving the state of the World [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Статистичний збірник / Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
3. Діяльність суб'єктів господарювання / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
4. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Про Рекомендації парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова ВР України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 11. – 148 с.
6. Ковальов Є.В. Дилема інноваційного і сировинного напрямків економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://scholar.google.com.ua>
7. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 104 с.
8. Чернявська І.М. Концептуальний підхід до аналізу активності організаційно-управлінських новацій підприємства [Текст] / І.М. Чернявська // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 2. – С. 124-131.

Прима О.О.

аспірант,

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості
Міністерства соціальної політики України*

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ВЕКТОР РЕФОРМ НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Для забезпечення розвитку економіки та ефективного управління національним господарством в «Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» децентралізація визначена ключовою складовою реформ [1]. Передача владних повноважень та ресурсів бюджетів в необхідному обсязі від центральних державних органів до органів місцевого самоврядування – це комплекс змін, що має забезпечити реформу децентралізації в Україні.

Головне полягає в тому, що в результаті децентралізації має відбутися передача «на місця» максимальної кількості повноважень, які органи місцевого самоврядування спроможні виконати. Це значно посилить інститут місцевого самоврядування, дозволить ефективно розпоряджатися природними, людськими та виробничими ресурсами на території населених пунктів. Реформа децентралізації є вкрай необхідною для України та відповідає світовим тенденціям. Органи місцевого самоврядування визнано однією з головних умов посилення демократизації суспільно-економічних відносин.

Децентралізація сприяє забезпеченню ефективного функціонування органів місцевого самоврядування, що в свою чергу забезпечує економічний розподіл наявних ресурсів, розвиток місцевих громад, сприяє залученню стейкхолдерів до якісного вирішення локальних завдань, підвищенню рівня довіри до влади в цілому тощо. Дуже високий рівень децентралізації має місце в Швеції, Данії, інших розвинених країнах.

Вітчизняна дослідниця А. Касич зазначає, що хоча під децентралізацією найчастіше розуміють процес передачі повноважень та бюджетів на їх здійснення від державних органів влади органам місцевого самоврядування з метою забезпечення ефективності функціонування всіх владних структур, підвищення якості надання суспільних послуг та активізації розвитку регіонів, спочатку необхідно визначити умови, які є необхідними для того, щоб децентралізація мала позитивний вплив на розвиток всієї економіки. Так, децентралізація має

стати механізмом вирішення проблем регіонів, державного бюджету, і, що найголовніше, одночасно стати умовою забезпечення економічного розвитку країни в цілому [2, с. 17-18]. Зокрема, в Китаї швидке впровадження фіскальної децентралізації позитивно вплинуло на економічне зростання країни в цілому.

Початком впровадження реформи децентралізації влади та добровільного об'єднання територіальних громад стало прийняття в 2014 році Закону України «Про співробітництво територіальних громад» [3], в якому закладені основні принципи співробітництва та стимулювання процесів об'єднання територіальних громад в Україні.

Реформа децентралізації значно активізувалася з прийняттям 05.02.2015 року Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4], який дав старт для реалізації першого базового етапу – утворення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) без внесення необхідних змін до Конституції України. Це дозволило лише в перший рік прийняття вищезазначеного закону в 2015 році створити в Україні 159 ОТГ. На 1 січня 2017 року в Україні вже діяло 366 ОТГ, які перейшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України. На кінець 2017 року в Україні було вже сформовано 665 ОТГ.

Відповідно до статей 64, 67 Бюджетного кодексу України склад доходів загального фонду бюджетів ОТГ прирівнюється до бюджетів міст обласного значення та районних бюджетів, а також ОТГ надається право переходу на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України за умови утворення ОТГ згідно із законом та перспективним планом формування територій громад областей.

Слід підкреслити, що об'єднані територіальні громади, які перейшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом у 2016-2017 роках, продемонстрували позитивну динаміку зростання доходів своїх бюджетів.

За результатами 2017 року частка збалансованих бюджетів склала 11,3%. Це означає, що у десятої частини місцевих бюджетів отримані доходи повністю перекривають видатки на виконання всіх делегованих повноважень. З 2014 року суттєво (з 3,7 до 16,2%) збільшилася частка місцевих бюджетів, які виступають донорами. Водночас, слід звернути уваги, що хоча бюджетна міцність територіальних громад послідовно зростає, все ж таки частка дотаційних місцевих бюджетів на кінець 2017 року становила 72,5% [5, с. 5].

За висновками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень [6, с. 12-13], децентралізація у сфері бюджетних відносин, яка полягає, зокрема, у зміцненні дохідної спроможності територіальних громад, певною мірою створила підґрунтя для наступних етапів децентралізації, оскільки з початку реформування у 2015 році стосувалася усіх (а не лише об'єднаних) територіальних громад.

Дійсно, спостерігається збільшення дохідної частини місцевих бюджетів. Зросла частка місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів з 2,5% у 2012-2014 роках до 30 % у 2018 році. Це відбулося, в основному за рахунок передання окремих податків та зборів до місцевих бюджетів.

Нині частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті становить понад 50 %, в той час, як у 2014 році ця частка була на рівні 42%. З огляду на те, що співвідношення доходів державного та місцевих бюджетів більшості країн ЄС становить 50:50, можна вважатися, що в Україні в результаті фінансової децентралізації досягнуто стандарт країн ЄС в частині співвідношення доходів бюджетів центрального та місцевого рівнів.

Також необхідно зазначити, що поряд зі зміцненням бюджетної спроможності, спостерігається й розширення загальної фінансової потужності громад в результаті отримання ними додаткових повноважень щодо здійснення зовнішніх запозичень, самостійного обрання установ з обслуговування коштів місцевих бюджетів тощо.

За висновками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень зазначені здобутки у сфері бюджетної та загалом фінансової децентралізації не лише значно розширюють фінансову спроможність громад, створюють потужне підґрунтя для реалізації регіонами своїх цілей розвитку, але й надають громадам позитивний імпульс для розвитку економічної сфери, розширюють та чітко окреслюють перспективи на довготривалий період, надають громадам змогу будувати стратегію свого розвитку.

Важливим є те, що бюджетне вирівнювання нині здійснюється на основі оцінки доходів, а не видатків місцевих бюджетів, що стимулює територіальні громади розвивати місцеву економіку та активізувати підприємницький сектор.

Тобто завдяки децентралізації територіальні громади можуть взяти на себе відповідальність за соціальний добробут своїх громадян, створювати сприятливі умови для ведення бізнесу, вільно розпоряджатися бюджетними ресурсами та залучати інвестиції для

розвитку своїх територій. Конкуренція, що може виникати між територіальними громадами, сприяє підвищенню ефективності розподілу бюджетів, якісній комунікації та взаємодії з місцевими громадами та бізнесом, спонукає до посилення компетенцій та професіоналізму кадрів, нарощення інтелектуального капіталу.

Нині основними джерелами надходжень місцевих бюджетів в Україні є: податок на доходи фізичних осіб, єдиний податок, податок на нерухоме майно. Тому на державному рівні необхідно проводити активну політику щодо кардинального збільшення доходів працівників від праці на основному місці роботи, а також найшвидшого складання реєстру об'єктів нерухомого майна для повноцінного введення відповідного податку.

Також необхідно розвивати малий та середній бізнес, залучати зацікавлених інвесторів, будувати об'єкти інфраструктури, створювати нові робочі місця, покращувати якість надання послуг, практикувати сучасні методи ефективного залучення громадськості в процеси управління та розвитку територій. З огляду на ключове значення децентралізації в реформі місцевого самоврядування, успіх залежить від спільної діяльності центральної та територіальної влади.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. «Про стратегію сталого розвитку «Україна 2020». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Касич А.О. Теоретичні аспекти впливу процесів децентралізації на економічний розвиток країни / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 8. – С. 17-18.
3. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 № 1508-VII / Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>
4. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII / Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19/print>
5. Законодавче забезпечення впровадження реформи місцевого самоврядування та децентралізація влади: основні досягнення та проблемні аспекти / Національний інститут стратегічних досліджень / Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua>
6. Децентралізація влади: як зберегти успішність в умовах нових викликів / Національний інститут стратегічних досліджень / Аналітична доповідь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua>

Шкуропадська Д.Б.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ СЕКТОРУ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Інституційне забезпечення є одним із визначальних чинників ефективного функціонування національної економіки в цілому і сектору загальнодержавного управління (ЗДУ) зокрема. Під інституційним забезпеченням стійкості сектору ЗДУ розуміють сукупність формальних та неформальних інститутів, а також органів державної влади, які реалізують правові, організаційні та економічні умови, необхідні для розвитку і забезпечення стійкості даного сектору.

Сектор ЗДУ є однією з головних частин національної економіки, що забезпечує соціально-економічний розвиток, визначає основні напрями державної політики, слугує основою для виконання державою своїх функцій. В широкому розумінні під сектором ЗДУ варто розуміти сукупність органів управління центрального та місцевого рівнів, бюджетні державні установи, які фінансують свої витрати за рахунок податків та частково за рахунок доходів від власності, які мають у своєму розпорядженні. Стійкий стан сектору ЗДУ передбачає, що фінансування витрат на його поточну діяльність, здійснюється заходами, які не справляють руйнівного впливу на фінансування діяльності в майбутніх періодах, що надає можливість органам державної влади ефективно виконувати покладені на них функції в умовах шоків впливів.

Ключовими елементами регулювання сектору ЗДУ виступають формальні інститути (нормативно-правові акти). До основних законодавчих актів, які формують правову основу інституційного забезпечення стійкості сектору ЗДУ України, належать:

- закони України: «Про державний матеріальний резерв», «Про Державний бюджет України на 2019 рік», «Бюджетний кодекс України»;
- постанови Кабінету Міністрів України: «Про затвердження Порядку використання коштів резервного фонду бюджету», «Питання використання коштів Стабілізаційного фонду», «Про затвердження Положення про Державне агентство резерву України»;

– постанови Верховної Ради України: «Про затвердження Положення про резервний фонд Кабінету Міністрів України».

Зазначені нормативно-правові акти визначають загальні принципи формування, розміщення, зберігання, використання державних коштів та регулюють процес дотримання бюджетного законодавства і відповідальності за його порушення. Також важливою складовою інституційного забезпечення стійкості національної економіки є державні структури та органи влади, що реалізують та впроваджують в дію інститути. Органи державної влади, що здійснюють заходи забезпечення стійкості сектору ЗДУ наведені на рисунку 1.

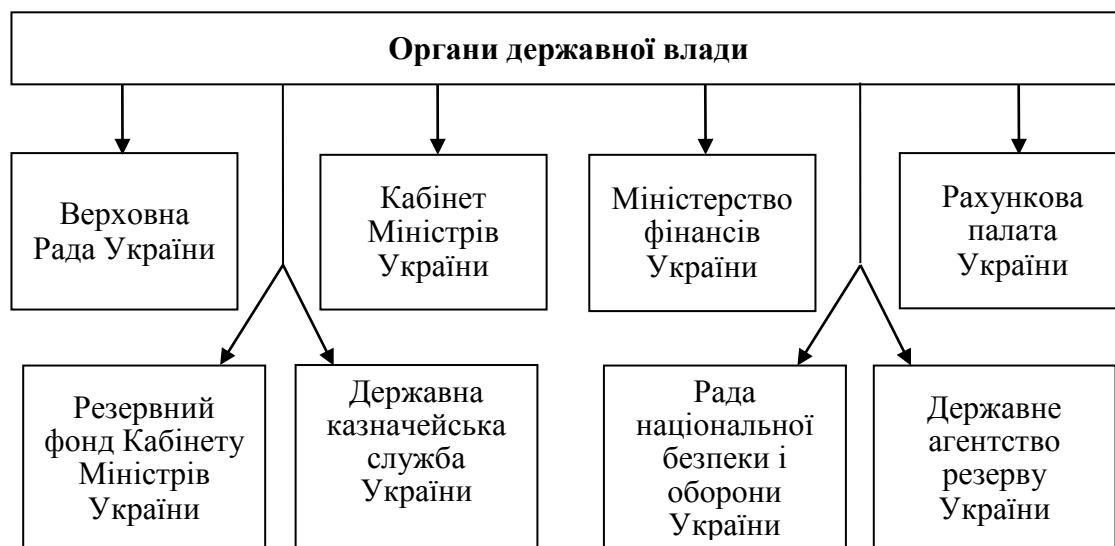


Рис. 1. Органи державної влади, що здійснюють заходи забезпечення стійкості сектору загальнодержавного управління

Джерело: розроблено автором

Органи державної влади здійснюють функції законодавчої, виконавчої влади, мають повноваження збирати податки та інші обов'язкові платежі, а також витратити їх відповідно до певної урядової політики [1].

При оцінці інституційного забезпечення стійкості сектору ЗДУ варто також розглянути неформальні інститути (правила, звичаї, традиції). На рисунку 2 наведено неформальні інститути, які мають вплив на забезпечення стійкості сектора ЗДУ.

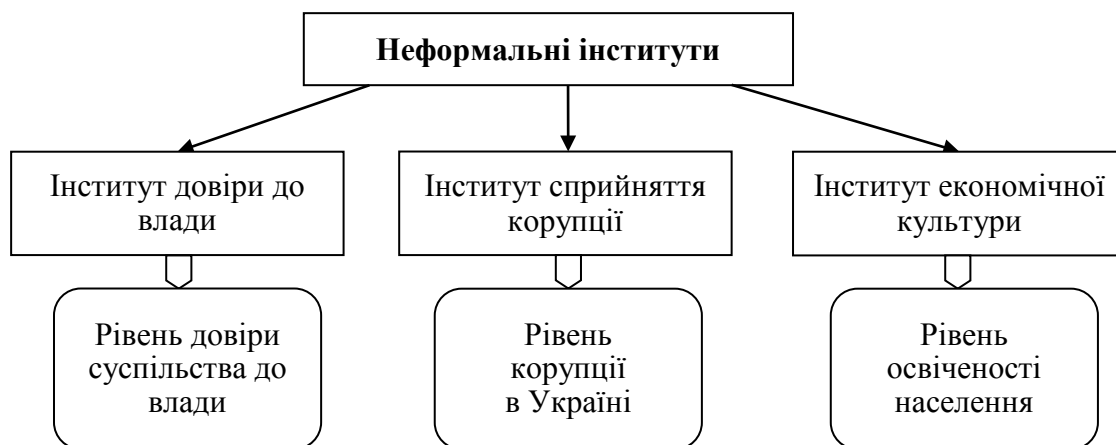


Рис. 2. Неформальні інститути, які мають вплив на забезпечення стійкості сектору ЗДУ

Джерело: розроблено автором

Світовий економічний форум щорічно публікує дані про стан рівня довіри політикам в світі. В ході розвитку міжнародної фінансової кризи і в процесі подолання її наслідків, рівень довіри у всьому світі суттєво знизився. В Україні рівень довіри до влади знаходиться на дуже низькому рівні. За період 2008-2017 років значення індикатора не відповідало пороговому значенню і коливалося від 1,9 до 2,8 (порогове значення має бути рівне або більше 4). Довіра до влади формується в процесі переконання громадян у тому, що політики чи державні органи влади ефективно здійснюватимуть розв'язання питань навіть за відсутності контролю за їх діяльністю. Громадяни довірятимуть уряду та політикам, лише тоді, коли вони будуть задовольняти їх інтереси.

Міжнародна організація Transparency International щорічно публікує дані про рівень корупції в країнах світу, який базується на оцінках підприємців та аналітиків. Індекс сприйняття корупції визначає рівень корупції в секторі загальнодержавного управління. За період 2008-2017 років значення індексу сприйняття корупції для України не відповідало пороговому значенню і коливалося від 22 до 30 (порогове значення має бути рівне або більше 60). Причинами низького значення індикатора є панівне хабарництво, недостатність покарання за корупційні діяння і недостатньо ефективна діяльність державних органів влади, які не реагують на потреби та звернення громадян. Корупція є головною проблемою для стійкого розвитку української економіки.

Рівень освіченості є одним із трьох елементів, покладених фахівцями Програми Розвитку ООН (ПРООН) у розрахунок індексу розвитку людського потенціалу (HDI). Рівень освіченості відображає можливості

людей набувати знання і здібності для повноправної та багатогранної участі в економічному житті сучасного суспільства, а відповідно їй обумовлює розвиток та ефективне використання людського потенціалу.

ПРООН щорічно публікує дані про індекс освіти, який відображає рівень грамотності дорослого населення. За період 2008-2017 років значення індексу освіти коливалося від 0,773 до 0,825 (порогове значення має бути рівне або більше 0,7). Україна входить до групи країн з високим рівнем освіченості, хоча показники тривалості життя та рівня доходів на душу населення залишаються низькими.

Отже, сектор ЗДУ на сучасному етапі розвитку має забезпечити раціональне використання потенціалу економіки та її ресурсів. В умовах шоківих впливів та економічної нестабільності ключовою умовою стабільного розвитку сектора ЗДУ є впровадження ефективної інституційної системи, що в свою чергу забезпечить стійкість економіки загалом.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Класифікації інституційних секторів економіки України. Наказ Державної служби статистики № 378 від 03.12.2014.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Злотенко О.Б.

аспірант;

Рудніченко Є.М.

*доктор економічних наук, професор,
Хмельницький національний університет*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Реалізація стратегічних орієнтирів забезпечення економічної безпеки інвестиційної діяльності на промислових підприємствах потребує відповідного контролю з боку менеджменту, для чого необхідна ефективна система моніторингу [1, с. 146; 2, с. 50]. Принципово, система моніторингу повинна відрізнитись від загальноприйнятої системи контролю своєю оперативністю і гнучкістю, оскільки для потреб управління система, що «фіксує» події які вже відбулися є не надто корисною. Дослідження ситуації з системою моніторингу на підприємствах свідчить про її недосконалість, особливо у розрізі економічної безпеки інвестиційної діяльності, враховуючи вплив зовнішнього і внутрішнього середовища [3, с. 114].

При розробці системи моніторингу реалізації стратегічних орієнтирів економічної безпеки інвестиційної діяльності необхідно враховувати низку етапів, що безпосередньо дозволяють вирішувати поставлені завдання [4, с. 184].

На першому етапі відбувається визначення базових параметрів системи моніторингу (цілі, параметри, основні учасники, ресурси). Основною ціллю зазначеної системи є моніторинг реалізації стратегічних орієнтирів економічної безпеки інвестиційної діяльності, при цьому параметри такої системи обумовлюються існуючою системою економічної безпеки підприємства та підходами до управління інвестиційною діяльністю.

На другому етапі здійснюється ідентифікація організаційних взаємовідносин з розмежуванням прав та обов'язків основних суб'єктів стратегічного управління, що дозволяє чітко розмежувати сфери відповідальності посадових осіб та виконавців, а також визначити «ключових гравців» організації управлінської взаємодії.

На третьому етапі визначаються інформаційні потреби учасників управлінської взаємодії. Склад учасників такої взаємодії достатньо широкий і не обмежується лише управлінцями, оскільки формування інформаційного масиву та його обробка забезпечується фахівцями різних структурних одиниць та функціональних напрямів.

Четвертий етап передбачає аналіз існуючих підходів стосовно збору та обробки інформації з внутрішніх та зовнішніх джерел. Від даного етапу залежить актуальність та адекватність інформації. Повинні бути встановлені чіткі часові параметри збору та подання інформації, періодичність та обсяг інформації.

П'ятий етап передбачає визначення інструментального забезпечення процесів моніторингу (методи, прийоми, регламенти, звітна документація).

На шостому етапі здійснюється оцінювання ефективності функціонування системи моніторингу, яке буде в першу чергу залежати від чіткого формулювання стратегічних цілей та часового діапазону їх досягнення (основні критерії), а також можливості менеджменту підприємств вносити корективи у процеси реалізації стратегій різних рівнів.

Обов'язковим елементом такої системи є налагодження зворотного зв'язку та визначення процедурних аспектів впровадження змін, що забезпечать реалізацію відповідної стратегії з мінімальними зусиллями та у відведений для цього термін. Особливістю цього етапу є необхідність змін не лише операційних процесів реалізації стратегічних орієнтирів економічної безпеки інвестиційної діяльності, а й більш глобальних змін.

Безпосередньо процес функціонування системи моніторингу реалізації стратегічних орієнтирів економічної безпеки інвестиційної діяльності буде відбуватись у певній послідовності, а саме: Формулювання чітких цілей; Реалізація процесу моніторингу; Формування стандартизованої звітної документації; Визначення часового діапазону процесу моніторингу і проміжних етапів; Процедури управління змінами.

Такий підхід є універсальним і може застосовуватись не лише у розрізі забезпечення потреб функціонування системи економічної безпеки чи інвестиційної діяльності, а й буде корисним для загальної системи менеджменту підприємств з урахуванням особливостей кожного конкретного підприємства.

Як було зазначено вище, основні цілі системи моніторингу обумовлюються цілями функціонування системи економічної безпеки підприємства та цілями інвестиційної діяльності. До перших відносять: захист від зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечення стабільного функціонування підприємства, оперативна реакція на негативні/позитивні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, забезпечення фінансової стабільності та розвитку підприємства.

Інвестиційна діяльність передбачає досягнення таких цілей: забезпечення розвитку підприємства; збільшення загального рівня доходності підприємства та зростання його ринкової вартості, збалансованість рівня інвестиційного ризику та доходності, оптимізація ресурсного забезпечення діяльності підприємства (у першу чергу інвестиційними ресурсами).

Враховуючи вищезазначені цілі, система моніторингу реалізації стратегічних орієнтирів економічної безпеки інвестиційної діяльності повинна: забезпечувати контроль та своєчасне коригування процесів стратегічного управління у визначеній площині (ЕБІДП); ідентифікувати потенційні загрози та ризики, що можуть завадити реалізації загальної стратегії та функціональних стратегій підприємства; генерувати процеси управління змінами у сфері економічної безпеки та інвестиційної діяльності підприємства.

Основні процеси у межах функціонування системи моніторингу будуть відбуватись у певній послідовності, а саме: Встановлюються контрольні точки збору інформації та формування звітів на різних рівнях; Визначаються сфери відповідальності та ключові «гравці» у межах цих сфер, які агрегують масиви інформації; Формується ієрархія подання звітних даних та порядок формування рекомендацій; Обговорення та виконання рекомендацій сформованих за результатами моніторингу; Фіксація змін та формулювання кінцевих звітів.

Стосовно форм звітності за результатами функціонування системи моніторингу слід зазначити таке. Звіти будуть мати проміжний характер у процесі попереднього аналізу інформації та їх акумулювання, а для прийняття управлінських рішень будуть формуватися кінцеві форми

звітів за визначений період часу або на конкретну дату. І на завершальному етапі розробляються та використовуються процедури управління змінами, оскільки без таких процедур моніторинг буде простою констатацією фактів і подій, а для потреб стратегічного управління необхідні зміни та інструментальне забезпечення їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Саух І.В. Оцінка наукових підходів до трактування сутності стратегії підприємства та її змістовні характеристики / І.В. Саух // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2016. – Вип. 1(14). – С. 145–151.

2. Тиханський М.О. Проблеми формування стратегії розвитку машинобудівного підприємства / М.О. Тиханський, В.О. Липчанський // Наукові записки : зб. наук. пр. – Кропивницький: ЦНТУ, 2017. – Вип. 21. – С. 47–53.

3. Коломицева О.В. Розробка інвестиційної стратегії в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства / О.В. Коломицева, Н.В. Андрушкевич // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2017. – Вип. 45(2). – С. 110–116.

4. Хаустова К.М. Інвестиційно-інноваційна стратегія підприємства та підходи до її класифікації / К.М. Хаустова // Фінансовий простір. – 2015. – № 4. – С. 183–187.

Нефедова О.Г.

магістр економіки,

Український державний хіміко-технологічний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В контексті поглиблення залучення України до сучасних світогосподарських процесів гостро постає проблема конкурентоспроможності вітчизняних підприємств не тільки за кордоном, а й на власних ринках. Відповідно актуальним є вивчення практичного боку досягнення конкурентоспроможності підприємств. У сучасній економічній літературі існує стійка тенденція до використання маркетингового підходу до вивчення конкурентоспроможності Анн Х., Стівенсон У., Багієв Р., Градов А, Зав'ялов П., Романов А., Тарасевич В., Фатхутдинов Р., Юданов А., Азарян О., Довгань Л., Книш М. Проте, в жодному разі не заперечуючи маркетингової природи

конкурентоспроможності, слід зазначити, що невиправдано поза увагою залишається її фінансовий аспект. Якщо ж поглянути уважно, то жоден вид діяльності підприємства при забезпеченні конкурентоспроможності не може бути здійснено за відсутності повноцінного фінансування, це дає змогу говорити про фінанси як про одну з основних складових конкурентоспроможності, яка в свою чергу потребує окремої оцінки. Зазвичай, при оцінці конкурентоспроможності підприємства в кращому використовують традиційну методику оцінки фінансового стану підприємства, в гіршому – користуються лише декількома показниками: що, на нашу думку є не досить вірним. Мета звичайного фінансового аналізу – вивчення фінансової стійкості підприємства і привабливості для кредиторів; мета оцінки фінансів для цілі конкурентного аналізу – вивчення фінансової незалежності і прибутковості підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби. Тому метою даної статті є визначення основних напрямків оцінки фінансової складової конкурентоспроможності підприємств і вивчення можливостей застосування традиційного фінансового аналізу для зазначених цілей.

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів, у формах витрачення ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також із приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства та ін.

Основні завдання фінансової діяльності підприємства: вибір структури капіталу, підприємства, напрямків його використання і вибір форм фінансування та їх оптимальні співвідношення і забезпечення своєчасності розрахунків і збалансування надходжень і видатків платіжних засобів підприємства у часі; підтримання необхідної ліквідності [1, с. 340]. При цьому роль фінансової складової конкурентоспроможності полягає у забезпеченні постійних фінансових потреб підприємства за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел і оптимальному управлінні ними. Аналіз фінансового стану підприємства є важливим з огляду оцінки його можливостей щодо повноцінного фінансування усіх видів діяльності (оперативної, фінансової, інвестиційної) і ефективності керування даним видом ресурсів. Фінансовий аналіз є однією з найважливіших складових загального системного аналізу. Зокрема він включає [2, 285]: 1) попередній аналіз – глибинний і комплексний аналіз діяльності підприємства (динаміка валюти балансу, структура активів і пасивів, джерела формування,

обігових коштів, результати фінансової діяльності тощо). В результаті надається загальна оцінка фінансового стану підприємства; 2) оцінка фінансової стійкості. Виділяють наступні типи фінансової стійкості: *абсолютна* (власні обігові кошти забезпечують запаси і витрати), *нормальна* (запаси і витрати забезпечені власними обіговими коштами і довгостроковими запереченнями), *нестійкий стан* (витрати і запаси забезпечені власними обіговими коштами, довгостроковими і короткостроковими запереченнями), *кризовий стан* (запаси і витрати не забезпечені усіма джерелами, тобто підприємство на порозі банкрутства); 3) аналіз ліквідності балансу дозволяє оцінити кредитоспроможність підприємства, тобто його здатність розрахуватися з кредиторами. Ліквідність визначається покриттям обов'язків підприємства його активами, термін перетворення яких в гроші відповідає терміну погашення обов'язків. 4) аналіз фінансових коефіцієнтів проводять з метою дослідження зміни положення (стійкості) підприємства і при проведенні порівняльного аналізу декількох конкуруючих фірм. Основні фінансові коефіцієнти наведено в табл. 1; 5) аналіз фінансових результатів діяльності підприємства містить: оцінку динаміки показників прибутку; аналіз обґрунтованості розподілу прибутку; аналіз факторів зростання прибутку; 6) аналіз коефіцієнтів рентабельності й ділової активності (табл. 1).

Таблиця 1

Основні фінансові коефіцієнти

Найменування	Характеристика
Аналіз управління активами	
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу $K_{зо}$	Демонструє швидкість обороту всього капіталу підприємства
Коефіцієнт оборотності активів $K_{ак}$	Демонструє швидкість обороту активів підприємства
Коефіцієнт оборотності мобільних засобів $K_{о.м.с.}$	Демонструє оборот всіх мобільних засобів
Коефіцієнт оборотності матеріальних обігових коштів готової продукції $K_{мат ГП}$	Демонструє кількість обертів запасів і витрат підприємства

(Продовження таблиці 1)

Найменування	Характеристика
Коефіцієнт оборотності готової продукції $K_{огп}$	Демонструє швидкість оборотності готової продукції
Коефіцієнт дебіторської заборгованості $K_{дз}$	Зростання коефіцієнту свідчить про розширення комерційного кредиту, наданого підприємством
Середній період обороту дебіторської заборгованості $T_{дз}$	Позитивним є зниження коефіцієнту
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості $K_{кз}$	Демонструє розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству.
Середній період обороту кредиторської заборгованості $T_{кз}$	Демонструє середній термін повернення комерційного кредиту підприємством
Аналіз ліквідності	
Коефіцієнт покриття (K_a)	Дає загальну оцінку ліквідності активів, вказуючи скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань.
Коефіцієнт ліквідності ($K_{л}$)	Демонструє прогностні платежі підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$)	Демонструє, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом.
Основні коефіцієнти ділової активності	
Коефіцієнт автономії (K_a)	Зростання коефіцієнта свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства, збільшуючи гарантії виконання обов'язків
Коефіцієнт маневрованості (K_m)	Дає інформацію, яка частина власних коштів підприємства знаходиться у мобільній формі, щоб маневрувати цими коштами

(Закінчення таблиці 1)

Найменування	Характеристика
Коефіцієнт іммобілізації (K_{im})	Доповнює попередній коефіцієнт, демонструючи обсяг коштів, іммобілізованих в активах
Коефіцієнт співвідношення заперечених і власних коштів ($K_{з/в}$)	Зростання свідчить про перевищення обсягу запозичених коштів порівняно з джерелами їх покриття
Коефіцієнт забезпечених запасів і витрат власними джерелами ($K_{заб}$)	При значенні коефіцієнта <1 , підприємство не забезпечує запаси і витрати власним джерелами фінансування.
Коефіцієнт реальної вартості майна виробничого призначення ($K_{р.вф}$)	Демонструє долю реальної вартості майна виробничого призначення у загальній вартості майна підприємства.
Коефіцієнт довгострокового залучення кредитних ресурсів ($K_{дов}$)	Дає змогу приблизно оцінити долю позичених коштів при фінансуванні капітальних вкладень.
Коефіцієнт рентабельності	
Загальний рівень рентабельності ($R_{заг}$)	Відбиває загальну ефективність діяльності підприємства
Рентабельність основного капіталу та ін ($R_{о.к.}$)	Демонструє ефективність використання власного капіталу
Рентабельність продажів ($R_{продаж}$)	Дає інформацію про те, скільки прибутку надає на одиницю реалізованої продукції
Рентабельність всього капіталу ($R_{кап}$)	Демонструє ефективність використання усього майна підприємства. Падіння свідчить про падіння попиту і зайве накопичення активів.

Ці групи показників необхідно доповнити іще двома показниками – фінансового й операційного левериджу.

З метою оцінки фінансової складової конкурентоспроможності, на нашу думку, доцільно переакцентувати увагу і проводити аналіз за напрямками: 1) ефективність залучення фінансових ресурсів; 2) ефективність використання; 3) фінансова незалежність; 4) прибутковість діяльності підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Показники оцінки фінансової складової конкурентоспроможності

Група	Критерії оцінки
1. Ефективність залучення фінансових ресурсів	$K_{З/В}, K_{дов}$
2. Ефективність використання фінансових ресурсів	$K_{ф.л.}, K_{в.л.}, K_{ДЗ}, T_{ДЗ}, K_{КЗ}, Г_{КЗ}, K_{заг.о.к.}, K_{о.м.с.}, K_{о.ак.}$
3. Коефіцієнти фінансової незалежності	$K_a, K_l, K_{ал}, K_{п}, K_{заборг}, K_{заб}$
4. Фінансової коефіцієнти рентабельності	$R_{заг}, R_{о.к.}, R_{продаж}, R_{кап}$

Порядок розрахунку показників наведено у таблиці 1.

ВИСНОВКИ:

1. Фінансова складова конкурентоспроможності підприємств являє собою систему відносин стосовно формування доходів і видатків підприємства в процесі досягнення ним конкурентоспроможності.

2. В ринкових умовах стан фінансів підприємства потребує постійного пильнування.

3. Для оцінки ефективності фінансової складової конкурентоспроможності можна використовувати загальноприйнятну методика фінансового аналізу, проте доцільніше провести аналіз за чотирма напрямками: ефективність залучення кредитних ресурсів; ефективність використання; фінансова незалежність і рентабельність. Такий підхід дає змогу акцентувати увагу на інших (порівняно з традиційним аналізом) речах, зокрема оцінити ефективність використання ресурсів усіх джерел надходження і зосередити увагу на фінансовій незалежності підприємства. Відмінність даного підходу від інших полягає у його порівняно звуженій направленості на цілі конкурентного аналізу.

Перспективи подальших досліджень стосуються вивчення відмінностей проведення аналізу фінансової складової конкурентоспроможності у різних галузях економіки.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К.: Атака, 2004. – 480 с.
2. Экономика предприятия (Под. ред Е.А. Кантора. – Е.А. Питер, 2003. – 32 с. : ил. – (Сирия, Учебники для вузов)
3. Немцов, В.Д., Довгань, Л.Э. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. – К.: ТОВ «УВПК «Екс об», 2002.

Овчаренко Є.С.

студентка,

Науковий керівник: Семенова Л.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,

Університет митної справи та фінансів

ДЕЯКІ ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Постійні зміни в економіці України несуть за собою великі зміни в галузі трудових відносин. Тому постає необхідність створення гнучкого інструменту, або механізму, який би вчасно реагував на всі фактори зовнішнього середовища, які в свою чергу стосуються стимулювання праці заради збільшення її ефективності та продуктивності.

Заробітна плата – найважливіший важіль управління економікою, тому держава приділяє особливу увагу правовим засадам організації та оплати праці. Крім того заробітна плата – основне джерело доходу персоналу організації, з її допомогою здійснюється контроль за мірою праці і споживання [1].

Перехід до ринкової моделі економіки вимагає переосмислення теоретичних і практичних питань оплати праці на різних рівнях її організації, включаючи і підприємства, адже перетворення в організації заробітної плати відображаються, перш за все, в діяльності підприємств, де відбувається поєднання робочої сили із засобами виробництва, здійснюється трудова діяльність і проводяться необхідні суспільству товари і послуги.

Ключовим моментом організації заробітної плати на підприємстві є розробка таких форм і систем оплати, які одночасно дозволяли б вирішити два завдання. Перше полягає в тому, щоб забезпечити спрямованість зусиль працівника на досягнення таких показників трудової діяльності, які

забезпечували б отримання необхідного роботодавцеві (підприємцю, власнику підприємства) виробничого результату, випуску потрібної кількості конкурентоспроможної продукції з найменшими витратами. Друге полягає в тому, щоб, даючи працівникові можливість заробити необхідні для задоволення потреб її і членів його сім'ї грошові кошти, вони створювали б умови для реалізації наявних у нього розумових і фізичних здібностей, дозволяючи йому, тим самим, домагатися в робочому процесі повної самореалізації як особистості. Вирішення цих завдань особливо актуально як неодмінна умова подолання економічної кризи і швидкого післякризового розвитку економіки [2, с. 73-76].

У нових умовах важливо не тільки зрозуміти місце підприємства у вирішенні питань оплати, а й пропонувати підприємствам нові методи рішення завдань, з урахуванням особливостей, що диктуються формами власності. Зокрема, необхідна розробка конкретних пропозицій в області організації оплати праці державних підприємств, які мають суттєві відмінності від інших підприємств в своєму правовому становищі і можливостях. Як відомо, в умовах дефіциту бюджету, проблема дотацій як форма покриття витрат державних підприємств стає особливо гострою [3]. Дотаційний характер діяльності таких підприємств все більш посилюється. У цих умовах у власника підприємства виникає об'єктивна необхідність в реалізації всіх заходів, спрямованих на підвищення економічної результативності діяльності підприємства, в тому числі за рахунок ефективних систем оплати.

Зазвичай організація оплати праці передбачає:

- визначення форм та систем оплати праці робітників підприємства;
- розробку критеріїв та визначення розмірів доплат за окремі досягнення робітників та спеціалістів підприємства;
- розробку системи посадових окладів службовців та спеціалістів [4].

В умовах ринкової економіки практичне здійснення заходів щодо вдосконалення організації оплати праці повинно бути засноване на дотриманні низки принципів оплати праці, яку необхідно базувати на наступних економічних законах: законі відшкодуванні витрат на відтворення та законі вартості робочої сили.

Із вимог економічних законів можна сформулювати систему принципів організації оплати праці, які доцільно враховувати під час організації оплати праці:

- принцип оплати праці за витратами та результатами, який впливає із вказаних законів;

– принцип підвищення рівня оплати праці на основі росту ефективності виробництва, який зумовлений, у першу чергу, дією таких економічних законів, як закон продуктивності праці, що зростає, закон росту потреб. Із цих законів слідує, що зростання оплати праці робітника повинне здійснюватися тільки на основі підвищення ефективності виробництва;

– принцип випередження росту продуктивності суспільної праці у порівнянні із зростанням заробітної платні, який витікає із закону продуктивності праці. Він покликаний забезпечити необхідні накопичення та подальше розширення виробництва;

– принцип матеріальної зацікавленості у підвищенні ефективності праці [5].

Необхідно не просто забезпечити матеріальну зацікавленість в певних результатах праці, але й зацікавленість робітника у підвищенні ефективності праці. Реалізація його принципу в організації оплати праці сприятиме досягненню певних якісних змін в роботі всього господарського механізму.

На створюваних в даний час підприємствах з різними формами власності встановлюються нові форми організації праці. У даній проблемі важливим моментом є матеріальне стимулювання працівників, і перш за все забезпечення тісного зв'язку оплати праці з його конкретними результатами. Для цього потребується, у свою чергу, застосування прогресивних систем і форм оплати, які дозволяли б враховувати індивідуальні особливості кожного члена колективу в його трудовій діяльності.

Список використаних джерел:

1. Волкова В.В. Система мотивації персоналу як основа успішного управління персоналом / В.В. Волкова // Управління розвитком. – 2014. – № 15. – С. 101–103.
2. Димеденко І. Оцінка системи оплати праці та шляхи її удосконалення на промисловому підприємстві / І. Димеденко, К. Димеденко // Економічний аналіз. – 2012 р. – Вип. 10. Част. 4. – С. 73-76.
3. Ковальчук О.А. Мотиваційний процес персоналу / О.А. Ковальчук, О.Д. Ситнік // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1(52). – С. 32–36.
4. Слиньков В.Н. Мотивация, стимулирование и оплата труда : практ. рекомендации / В.Н. Слиньков. – К.: Дакор; КНТ, 2008. – 335 с.
5. Ярмішко С.В. Сучасні проблеми обліку розрахунків з оплати праці та шляхи їх удосконалення / С.В. Ярмішко // «Управління розвитком». – 2013. – 15(155). – С. 140-142.

Стрілець В.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,

ВНЗ Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ «МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО» У ПРАВОВОМУ ПОЛІ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку економіки спричинює необхідність формування особливого погляду на природу ведення та розвитку малого бізнесу як сфери, що, з одного боку, є ключовою для зростання країни, а з іншого, перебуває у постійному пригніченні та обтяженні неефективними реформами та законодавчими обмеженнями. Слід зазначити, що за наявності значного обсягу наукової літератури за обраною проблематикою, спостерігається існування широкого спектру визначень суб'єктів господарювання, що працюють у сфері малого бізнесу та наукова неузгодженість понять. Так, досить часто науковці ототожнюють поняття «мале підприємство», «малий бізнес», «суб'єкти малого підприємництва», «підприємство малого бізнесу» [2; 3]. Враховуючи відсутність законодавчого визначення окремих понять та розмитість наукових трактувань, у роботі здійснена спроба обґрунтування відмінностей категорій, визначення взаємозамінних понять та ідентифікації поняття «мале підприємство».

Господарським Кодексом України зазначено, що суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва [1, ст. 55]. При цьому у документі лише окреслено межі підприємництва, що у разі відповідності критеріям (обсягів доходів, чисельності працівників) може бути віднесено до малого. Враховуючи відсутність чіткого тлумачення самого поняття у законодавчому акті, слід звернутися до розуміння сутності «підприємництва», під яким чинним законодавством України визначена самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1, ст. 42]. При цьому у складі суб'єктів господарювання

виділяють господарські організації (юридичні особи) та громадян України, іноземців та осіб без громадянства [1, ст. 55].

Слід зазначити, що у Господарському кодексі акцентовано увагу на тому, що суб'єкти господарювання мають право функціонувати у різних організаційних формах, однією з яких виділено підприємство — самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності [1, ст. 62]. При цьому підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Розповсюдженим у наукових колах є використання поняття «бізнес» який розглядають як процес (діяльність (підприємницька, професійна, комерційна), спрямована на отримання прибутку) або як організацію (фірма, компанія, підприємство) [2; 3]. Тобто, фактично, визначення відмінності у поняттях «підприємство» та «бізнес» (як організація) зводиться до наступного: підприємство—це діяльність виключно юридичних осіб, в той час як бізнесом можуть займатися як фізичні, так і юридичні особи.

Співставляючи поняття «підприємництво» та «бізнес» (як процес), слід відзначити ключову спільну рису: метою функціонування є отримання прибутку.

Враховуючи вищезазначене, для того, щоб відповісти на питання: що є тотожним, а що відмінним у поняттях «мале підприємство», «малий бізнес», «суб'єкти малого підприємництва», «підприємство малого бізнесу» нами сконструйована матриця характеристик понять, що сприяє знаходженню спільних та відмінних ознак (таблиця 1).

Це дозволило побудувати структурно-логічний алгоритм віднесення суб'єктів господарювання до категорії «малих підприємств», візуалізація якої (рисунок) яка дала можливість виокремити місце малих підприємств у нормативно-правовому полі та окреслити ключові обов'язкові ознаки:

- МП є юридичною особою;
- МП займається комерційною діяльністю;
- метою діяльності МП є отримання прибутку або іншої економічної вигоди;

– визначені у Господарському кодексі критерії (чисельність працівників та річний дохід) обмежують кількість суб'єктів підприємництва, що відносяться до МП.

Таблиця 1

Матриця характеристик процесів та суб'єктів у сфері малого бізнесу

Категорія/ознака	Діяльність фізичних осіб	Діяльність юридичних осіб	Мета – отримання прибутку	Мета – некомерційна діяльність	Можливість тлумачення з позицій процесу	Можливість тлумачення з позицій суб'єкту
Підприємство		+	+	+	-	+
Підприємництво	+	+	+	-	+	-
Бізнес	+	+	+	-	+	+
Суб'єкт господарювання	+	+			-	+

Джерело: розроблено автором

Отже, відповідно до положень чинного законодавства можна зробити висновок, що мале підприємство – це суб'єкт господарювання, що займається підприємницькою діяльністю з метою отримання прибутку або іншої економічної вигоди, є юридичною особою та відповідно до визначених у Господарському кодексі критеріїв відноситься до категорії малих.

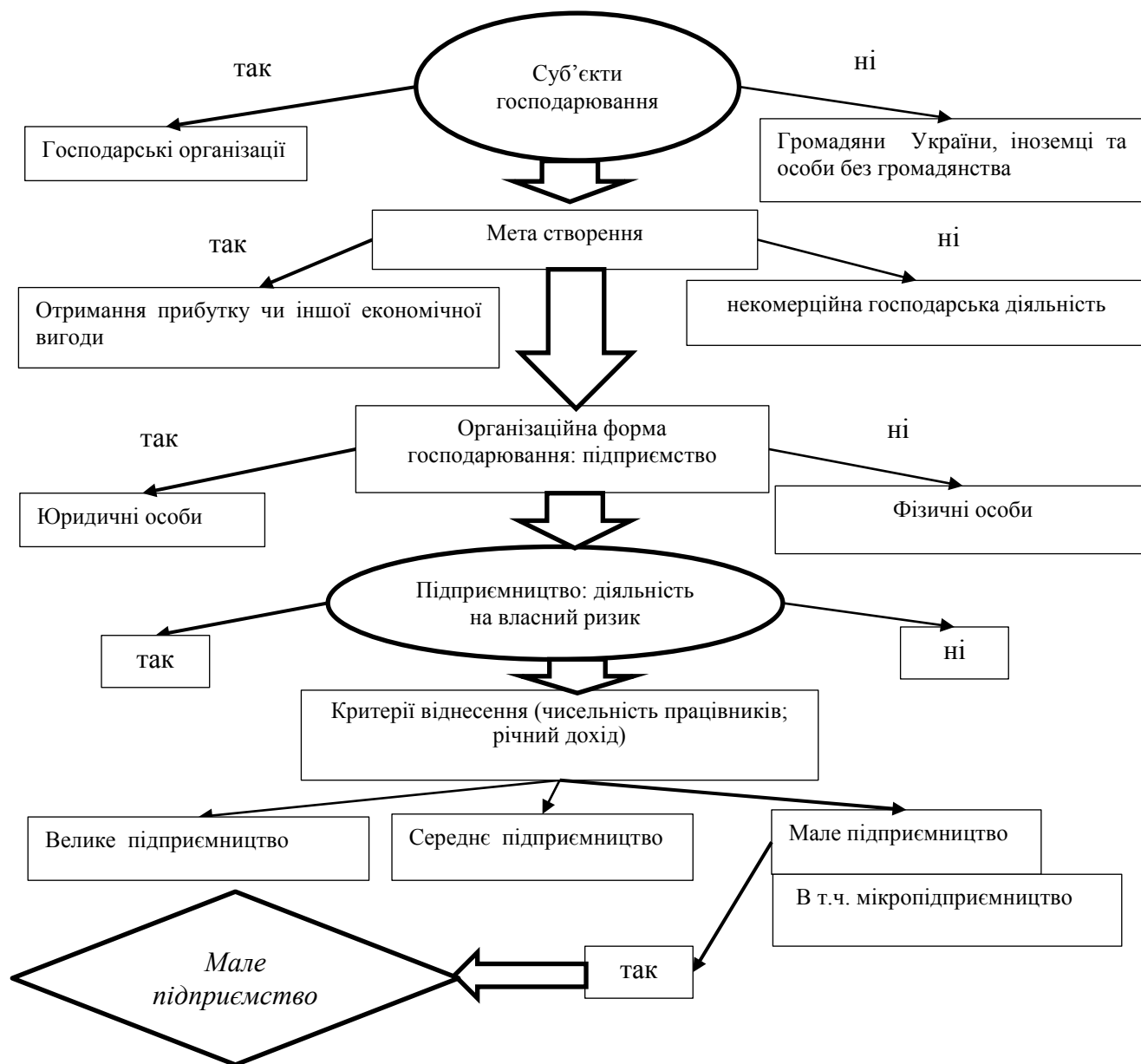


Рис. 1. Структурно-логічний алгоритм віднесення суб'єктів господарювання до категорії «мале підприємство»

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс: кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV станом на 25.06.2016 р. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 05.04.2019).
2. Волощук Н.Ю. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємництва. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. № 2(2). С. 13–17.
3. Базалицький Д.М. Критерії визначення та роль малих підприємств у ринковій економіці як фактора стабілізації. *БізнесІнформ*. 2012. № 5. С. 92–94.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Dyachenko Bogdan

Student,

Institute of Banking Technologies and Business

Banking University

Serdiukova Olha

Assistant Professor,

Kharkiv Educational and Scientific Institute

SHEI «Banking University»

EVALUATION OF SINGAPORE ECONOMY INNOVATION LEVEL

Effective functioning of the country's economy in a dynamic environment requires implementation of innovative products into all areas and management of economic development of the state. The result of this update is the acquisition of competitive advantages through modernization of production and enterprise management systems.

Singapore has only transformed itself from a developing country, with limited natural resources, into a thriving global metropolis, ranked fifth in the world in the Global Innovation Index for over 50 years [3]. Per capita GDP in Singapore has increased from 516 dollars. US in 1965 to \$ 61,230 US in 2018 [1].

Since its independence in 1965, the Singapore government has decided on the need to develop science and technology as the only way to develop the economy in conditions of limited natural resources and a small country. In 1966, Prime Minister Lee Kuan Yu proclaimed that under the prevailing conditions, Singapore's competitive advantage is its population.

An important indicator of stability of the economy is the positioning of the international economic ratings, the position in terms of competitiveness, investment attractiveness, economic freedom, overall economic potential, etc. The change in the indicators of international economic ratings reveals economic changes in the country from the standpoint of independent evaluation. The analysis of the dynamics of indicators of international economic ratings enables to determine certain regularities, as well as problems in the current state of the countries' economy.

Totally, there are at about ten international indexes. The most common are the Global Competitiveness Index (GCI), the Index of Economic Freedom (IEF) and the Human Development Index (HDI).

Table 1

Singapore Indices, 2010-2018

Rating	Index value								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. The Global Competitiveness Index	5,48	5,63	5,67	5,61	5,65	5,68	5,72	5,71	-
2. Index of Economic Freedom	86,1	87,2	87,5	88	89,4	89,4	87,8	88,6	88,8
3. Human Development Index, HDI	0.909	0.914	0.920	0.923	0.928	0.929	0.930	0.932	-

Source: Own study on the basis of [2]

It should be noted that over the past eight years, Singapore has taken a leadership position with a tendency to further increase, leaving behind developed countries such as Switzerland, Japan, Germany, the Netherlands and Hong Kong [2].

Recognizing the powerful impact of innovation on economic growth and prosperity, INSEAD International Innovation Business School, in cooperation with Cornell University and the World Intellectual Property Organization, since 2007, annually computes the Global Innovation Index (GII). The rating covers more than 120 countries that are at different levels of innovation development [3].

According to the study, Singapore is considered a high-income country and is among the top 10 most innovative countries in the world.

In particular, it should be noted that the Singapore government pays enough attention to the education of citizens, so every year the percentage of people who have received higher education is increasing – 97.3% in 2018 [5].

In order to develop the educational system of the country, considerable funds are allocated – in average \$ 12 billion USA. The result of the effective functioning of the educational system in the country is the leadership in the Global Talent Competitiveness Index, GTCI – for five consecutive years Singapore ranked 2nd in 125 countries [4] (Table 3).

Table 2

Global countries ranking according to Global Innovation Index 2018

Rating 2018	Country	Index	Income level	Rating 2017	Index 2017
1	Switzerland	68,40	High	1	67,69
2	Netherlands	63,32	High	3	63,36
3	Sweden	63,08	High	2	63,82
4	United Kingdom	60,13	High	5	60,89
5	Singapore	59,83	High	7	58,69
6	USA	59,81	High	4	61,40
7	Finland	59,63	High	8	58,49
8	Denmark	58,39	High	6	58,70
9	Germany	58,03	High	9	58,39
10	Ireland	57,19	High	10	58,10

Source: Own study on the basis of [3]

Table 3

Education indicators in Singapore, 2013-2018

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Public expenditures on education, USD billion	11,63	11,59	11,934	12,46	12,68	-
Public expenditures on education in% of GDP	3,05	2,92	2,83	2,85	2,73	-
Level of literacy (15 years and above), %	96.6	96.7	96.8	97	97.2	97.3
Population	5 399 162	5 469 724	5 535 002	5 607 283	5 612 253	5 638 676

Source: Own study on the basis of [5]

Regarding the effectiveness of the implementation of IT in the infrastructure of the country and society in general, it can be said that Singapore is one of the leading countries in this area, but, against the background of overall success, according to the United Nations, there is not enough e-government services in Singapore [6].

Among the key factors for Singapore's success in the creation of national high-tech companies can be as follows: the formation of highly skilled labor

resources; creation of a large number of state institutions for conducting applied research and scientific parks; transfer of foreign technologies through FDI attraction; integration into the global R&D system, in particular, the active promotion of TNC affiliates located on the territory of the country, to increase the costs of R & D, resulting in foreign affiliates accounting for about 60% of all commercial research and development in Singapore.

High-tech exports in Singapore by 2016 amounted to 67.43% of total commodity exports. The highest value for the last 27 years – 67.43% in 2016, and the lowest figure in 1989 – 36.44% [7].

Due to well-meaning government policies and substantial financial support for science and innovation, a diversified, innovative ecosystem has been created in Singapore over the past 25 years. But at the same time, developing the priority sectors of the economy (electronics, biotechnology, etc.), the government did not pay enough attention to other industries. As a result, a number of industries, including agriculture and energy, have not been properly developed. Thus, we can conclude about a certain bias in the structure of the economy of Singapore.

So, although Singapore is a country that is located on a small territory and is quite limited in natural resources, it maximizes its position in the island state, actively introducing the latest technologies in all spheres of social and economic life of the country. The priority of the development of the Singaporean economy is the innovation industry.

References:

1. Department of Singapore Statistics / Government Website [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.singstat.gov.sg/find-data/search-by-theme/economy/research-and-development/latest-data>
2. Global Competitiveness Report 2018 / [Electronic resource]. – Access mode: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/>
3. Global Innovation Index 2018 / [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>
4. 2019 Global Talent Competitiveness Index / [Electronic resource]. – Access mode: <https://gtcistudy.com>
5. Department of Singapore Statistics / Government Website [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.singstat.gov.sg/find-data/search-by-theme/population/education-language-spoken-and-literacy/latest-data>
6. E-Government Development Index (EGDI) / UN Website <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/About/Overview/-E-Government-Development-Index>
7. Department of Singapore Statistics / Government Website [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.singstat.gov.sg/find-data/search-by-theme/trade-and-investment/merchandise-trade/latest-data>

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Василик Н.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Луцький національний технічний університет*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЮ СИСТЕМОЮ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Ключовою особливістю природно-ресурсної системи регіону є її ієрархічна підпорядкованість природно-ресурсній системі країни. Тому, будь-які трансформації в даній сфері, в першу чергу визначаються на загальнодержавному рівні, при цьому закріплюються в законодавчих та нормативних документах, та стають обов'язковими для виконання всіма регіональними органами управління і суб'єктами природно-ресурсної сфери. З огляду на це, удосконалення управління регіональною природно-ресурсною системою має відбуватись перш за все в ключі загальнодержавної політики в природно-ресурсній сфері, а далі, враховуючи специфіку та стан природно-ресурсного потенціалу регіону, визначатись основні шляхи підвищення ефективності управління природно-ресурсною системою на регіональному рівні.

В свою чергу, В.М. Горбик [1] вважає, що механізм державного управління природно-економічним потенціалом регіонів має забезпечувати вирішення такого комплексу регіональних завдань: закріплення основних положень соціальної та економічної політики в законодавчих актах; оцінка соціально-економічного становища регіонів на основі сучасних методів прогнозування та оцінки обсягів виробництва продукції, ефективності використання ресурсів, якості життя населення; формування сприятливої цінової, тарифної та кредитно-фінансової політики на міжрегіональному і міждержавному рівнях для виробництва продукції, проведення робіт і надання послуг; аналіз продовольчої безпеки на основі вивчення наповнення продовольчого ринку, контролю за організацією централізованих продовольчих фондів та регулювання цін на продукцію сільського господарства в регіонах, розробки

пропозицій щодо створення і використання резервних державних фондів; сприяння розвитку ринкової інфраструктури в регіонах, регулювання основних пропорцій міжгалузевого і внутрішньогалузевого обмінів; забезпечення умов нормальної конкуренції на продовольчому ринку; розробка маркетингових та консалтингових програм для розвитку малого бізнесу і підприємництва; подолання економічного спаду та створення умов для активізації та розвитку підприємницької діяльності, що є невід'ємною умовою забезпечення майбутнього економічного відродження та росту; підтримка та стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку економіки, що дозволить сподіватися на стабілізацію економічної ситуації та створення потенціалу для конкурентоспроможності та зростання економіки в нових умовах.

На нашу думку, основними принципами управління природно-ресурсною системою на загальнодержавному та регіональному рівнях мають стати принципи раціональності, збалансованості, невиснажливості, багатофункціональності, ефективності та комплексності [2].

Наприклад, Волинська область хоч і не має значної вартості природного багатства в порівнянні з іншими регіонами країни (складає 21105,87 млн. грн., що займає лише 1,99% від загальної вартості природного багатства України), проте все ж має ключові (конкурентні) природні ресурси – водні, лісові та екосистемні, ефективне використання яких забезпечить області конкурентні переваги і загальне процвітання, при цьому реалізація даного процесу залежатиме від виваженої політики регіональних органів управління природними ресурсами [3; 4]. Виділимо основні напрями підвищення ефективності управління природно-ресурсною системою за окремими видами природокористування на прикладі Волинського регіону [4].

Сфера водокористування:

- передача у власність органів місцевого самоврядування штучних водойм колективних сільськогосподарських підприємств;
- подальша інституціоналізація концесійного режиму водопостачання у житлово-комунальному господарстві;
- посилення співпраці між басейновими управліннями та підрозділами міністерства;
- організація моніторингу та контролю за використанням земель водно-болотного фонду;

- створення належних умов для розвитку рекреаційного водокористування;
- розмежувати облік водних об'єктів загальнодержавного та місцевого значення;
- забезпечення своєчасності та повноти сплати водно-ресурсних платежів та екологічних зборів за скиди забруднюючих речовин у природні водні об'єкти регіону.

Сфера землекористування:

- формування громадянської палати по перерозподілу земельної власності на регіональному рівні;
- перегляд економічних важелів стимулювання залучення у господарський оборот малопродуктивних та деградованих земель;
- створення кластерних об'єднань по залісненню та залученню меліорованих земель;
- інституціональне забезпечення участі органів місцевого самоврядування на ринку землі.
- забезпечити диференціацію плати за землю шляхом посилення рентної орієнтації використання земель як сільськогосподарського, так і несільськогосподарського призначення;
- посилити контроль за встановлення меж землеволодіння та подальшою ідентифікацією прав володіння, щоб розширювати базу вилучення земельного податку та орендної плати в регіоні.

Сфера лісокористування:

- активізація державно-приватного партнерства у лісоресурсній сфері області;
- здійснити розподілення лісогосподарської та переробної сфери діяльності комплексних лісогосподарських підприємств області;
- створення державної акціонерної холдингової компанії «Волиньлісхолдинг»;
- створення асоційованих утворень у формі лісових кластерів і технопарків, розвитку кооперативного руху, укладення концесійних угод;
- будівництво деревообробного комбінату з налагодженням безвідходного та енергонезалежного виробництва;
- оптимізація регіональних органів управління в лісоресурсній сфері;
- забезпечення своєчасності та повноти сплати ренти за спеціальне використання лісових ресурсів,

Сфера надрокористування:

- створення місцевих фондів освоєння мінерально-сировинної бази локальних територій;
- перегляд розподілу плати за користування надрами між бюджетами різного таксономічного рівня;
- розширення прав і повноважень органів місцевого самоврядування щодо комерціалізації використання надр місцевого значення;
- формування холдингових утворень по комплексному освоєнню та використанню мінерально-сировинної бази регіону.
- зосередити увагу на екологізації надрокористування;
- встановлювати нижчу рентну плату за використання надр ніж в інших надрозабезпечених регіонах.

Сфера охорони навколишнього природного середовища:

- забезпечення ефективної реалізації Регіональної екологічної програми «Екологія 2016–2020»;
- модернізація системи моніторингу та обліку забруднювачів навколишнього середовища;
- формування належної регіональної інфраструктури (будівництво сміттєпереробного заводу, ремонт та реконструкція каналізаційно-очисних споруд, тощо), з метою зниження до мінімуму факторів та об'єктів забруднення навколишнього природного середовища;
- перегляд лімітів викидів, скидів та розміщення відходів і нормативів плати за них;
- активізація участі громадськості в управлінні навколишнім природним середовищем;
- формування суспільної екологічної свідомості в регіоні.

Отже, будемо сподіватись, що в результаті реалізації вище визначених напрямів вдосконалення управління природно-ресурсною системою на державному рівні та окреслені регіональні цілі і пріоритети дозволять забезпечити більш ефективне функціонування природно-ресурсної системи Волинської області, а також отримати позитивний синергічний ефект всім зацікавленим сторонам: державі, підприємствам, місцевому населенню.

Список використаних джерел:

1. Горбик В.М. Напрями розвитку механізму державного управління природно-економічним потенціалом регіонів: міжгалузеві аспекти / В.М. Горбик // Державне управління: удосконалення та розвиток. – № 1. – 2019. – Режим доступу: www.dy.nayka.com.ua

2. Василик Н.М. Управління природно-ресурсною системою регіону / Н.М. Василик // Управління соціально-економічними системами регіонального рівня: теорія та практика : монографія / [авт. кол.: Н.М. Василик, А.І. Гордійчук та ін.], під заг. ред. О.М. Шубалого; М-во освіти і науки України; Луцький НТУ. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – 340 с. – С. 191-258.

3. Економічна оцінка природного багатства України : монографія / за заг. ред. акад. НАН України, д.е.н., проф. С.І. Пирожкова; акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 396 с.

4. Шубалий О.М. Теоретико-прикладні аспекти управління природно-ресурсною системою регіону / О.М. Шубалий, Н.М. Василик // Агросвіт. – 2017. – № 19-20. – С. 13-23.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Мельник О.О.

викладач,

ВСП Технологічний коледж

Національного університету «Львівська політехніка»

Зубик А.І.

кандидат географічних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА СИТУАЦІЯ ЯК ЧИННИК УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Міграційні процеси зумовлює низка обставин, хоча не останню роль відіграють економічні чинники. Серед економічних чинників, які впливають на прийняття людиною рішення про трудову міграцію є низька заробітна плата, низький рівень життя, високий рівень безробіття, економічна нестабільність, обтяжлива система оподаткування тощо. Трудова міграція українців відіграє роль певного компенсатора низького рівня життя, за допомогою якого трудові мігранти пристосовуються до складних соціально-економічних умов. Для окремих трудових мігрантів це стає певним способом життя, в масштабах країни це призводить до значних демографічних та економічних втрат.

Для аналізу економічної ситуації науковці застосовують різноманітні показники. Чимало з них певною мірою пов'язано з ухваленням рішення про міграцію. Найважливіші серед цих показників традиційно аналізують демографи, географи, економісти, соціологи, які працюють над міграційною проблематикою. До них відносять: динаміку рівня ВВП країни, рівень безробіття, розмір середньомісячної заробітної плати по регіонах, розмір мінімальної заробітної плати та пенсії, прожитковий мінімум.

На трудові міграції впливають рівень безробіття в країні та в регіоні, переважання галузей промисловості, рівень професійних навиків, середня заробітна плата, прожитковий мінімум, розмір сім'ї, поінформованість особи про умови трудової міграції тощо.

Серед економічних факторів «виштовхування» українців за межі України можна назвати такі:

- невідповідність між рівнем оплати праці та фактичною вартістю життя;
- суттєві відмінності в оплаті праці на батьківщині та за кордоном;
- виникнення безробіття, неповна занятість населення, перманентне падіння попиту на представників окремих професій;
- масштабне зuboжіння населення в окремих депресивних регіонах, у сільській місцевості та серед окремих соціальних груп населення;
- зростаючий рівень майнового розшарування, за якого незначна кількість українців «процвітає», а переважна частина населення перебуває на межі бідності;
- монопольне становище роботодавців, які не зацікавлені у підвищенні заробітної плати та забезпеченні соціальних гарантій.

Аналізуючи ці фактори є каталізаторами української трудової міграції, можна виділити найвагоміші з них, а саме: 1. Високий рівень безробіття та проблема бідності. 2. Забезпечення добробуту дітей. 3. Підвищення свого соціального статусу. 4. «Суспільна мода» на заробітчанство. 5. Можливість еміграції в майбутньому. 6. Можливість професійного росту [3, с. 89–94].

Значною проблемою під час дослідження економічних передумов трудової еміграції з України є відносність показника рівня безробіття, у порівнянні з аналогічним показником в країнах Європи та США, оскільки в Україні є проблема прихованого безробіття. Українські статистики враховували осіб, котрі перебувають на обліку служби зайнятості, і тих, хто отримує допомогу по безробіттю. Зважаючи на це, показник безробіття українських громадян має бути вищим.

Рівень безробіття є диференційованим у розрізі областей України, вище, ніж у середньому по країні рівень безробіття зафіксовано на заході країни – Волинській, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській та Тернопільській областях. Відповідно нижчий рівень – у Дніпропетровській, Запорізькій, Івано-Франківській, Київській, Одеській, Харківській областях та м. Київ.

Життєвий рівень є важливим чинником трудової міграції населення. Якщо порівняти тенденції зміни середньомісячної заробітної плати, прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, можна констатувати, що в Україні ці показники зростають. Це свідчить не так про високий рівень оплати праці, як про невідповідність мінімальних стандартів

та гарантій фактичної вартості життя у країні. Те саме стосується і пенсійних виплат, мінімальної заробітної плати та пенсії [7, с. 76].

Відмінності у розмірі середньомісячної заробітної плати по регіонах спричинені рівнем їх економічного розвитку, профільними галузями, наявністю великих міст у регіоні тощо. Виходячи з цього, частка середньомісячної заробітної плати в окремих областях України була нижчою від середнього показника по країні. В середньому приріст середньомісячної заробітної плати коливався від 5,54% (період 2008–2009 рр.) до 50,85% (період 2004–2005 рр.). Проте таке зростання середньомісячної заробітної плати нівелювали високі ціни на комунальні послуги, продукти харчування та рівень інфляції.

Області України можна згрупувати за показником середньомісячної заробітної плати. Зайнятість населення у певній сфері визначає рівень заробітної плати, що призводить до диференціації областей України за рівнем середньомісячної плати:

– із вищим показником середньомісячної заробітної плати від середнього по країні: Дніпропетровська, Донецька, Київська, Луганська області та м. Київ. Рівень перевищення показника середньомісячної плати коливається від 2,2% (Дніпропетровська та Луганська обл.) до 53,4% (м. Київ) (станом на 2013 р.). Порівнявши з аналогічними показниками з 1997 р., з'ясовано, що ця група областей та м. Київ зберігають лідерські позиції впродовж 18 років;

– із показником середньомісячної заробітної плати приблизно рівним із середнім у країні – Запорізька, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська області та м. Севастополь. Загалом в цій групі показник менший від середньоукраїнського в межах від 3,8% (Запорізька обл.) до 9,7% (Одеська обл.);

– із найнижчим показником середньомісячної заробітної плати стосовно середнього показника – АР Крим, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області. Показник середньомісячної заробітної плати в цій групі нижчий від середнього від 12,7% (АР Крим) до 27,7% (Тернопільська обл.).

Економічна ситуація є одним з чинників формування зарубіжного українства. Фактично економічна ситуація від перших років незалежності і до сучасності започаткувала новітній період української еміграції. На відміну від попередніх періодів, в результаті міграції

новітнього періоду створюються транснаціональні спільноти мігрантів, а не діаспори.

Вирівнювання економічних показників за останні роки не зменшили кількості українських трудових мігрантів, адже заробітчанство стало свого роду «суспільною модою» серед українців.

Аналіз показників середньомісячної заробітної плати в розрізі областей показав значні відмінності, що пояснюється профілюючими галузями. Власне менші показники середньомісячної заробітної плати в поєднанні з рівнем безробіття та територіальною близькістю до кордону дають в сумі більші показники української трудової міграції.

Поступове зростання показників середньомісячної заробітної плати і пенсій та мінімальної заробітної плати і пенсії, а також показник прожиткового мінімуму не відповідають фактичному рівню життя.

Оскільки заробітки в інших країнах значно вищі, ніж в Україні, для частини українців працевлаштування за кордоном є важливим джерелом матеріального добробуту та можливістю вирішення важливих проблем сім'ї, таких, як житлове питання, лікування або навчання дітей.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Динаміка та географія безробіття в Україні та ЄС у 2012–2013 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-ta-geografiya-bezrobittya-v-ukrayini-ta-ies-u-2012-2013-rr>
3. Зовнішні трудові міграції населення України / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Е.М. Лібанова (ред.), О.В. Позняк (ред.). – К.: РВПС НАН України, 2002. – 206 с.
4. Коржик О.М. Трудова міграція в Україні: соціально-економічні аспекти та наслідки / О.М. Коржик // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – № 1. – 2007. – С. 278–282.
5. Леонтенко О. Проблеми становлення й розвитку трудової еміграції з України / О. Леонтенко // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 5. – С. 28–32.
6. Малиновська О.А. Україна, Європа, міграція: міграції населення України в умовах розширення ЄС. – К.: Бланк-Прес, 2004. – 172 с.
7. Населення України. Трудова еміграція в Україні (за ред. Лібанової Е.М., Позняка О.В.). – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
8. Петрова І.Л. Регулювання зайнятості у світлі глобалізаційної перспективи / І.Л. Петрова // Економіка та держава. – 2005. – № 2. – С. 19–21.

9. Полковниченко С.О. Особливості європейського вектора трудової міграції населення України / О.С. Полковниченко, В.О. Фуголь // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 3(11). – 2011. – С. 186–191.

10. Романюк М. Міграції населення України / М. Романюк // Економіка України. – 1999. – № 9. – С. 38–44.

11. Сандугей В.В. Особливості трудової міграції та її державне регулювання / В.В. Сандугей // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 104–108.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Донських Н.О.

студентка,

Науковий керівник: Хмелюк А.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Дніпровський державний технічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: ПРОБЛЕМИ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У бюджетних установах бухгалтерський облік покликаний забезпечити систематичний облік виконання кошторисів, стану розрахунків з підприємствами, організаціями та працівниками цих установ, використання матеріальних і грошових ресурсів та їх збереження. Його мета – сприяти поліпшенню фінансово-господарської діяльності.

В сучасних умовах відбуваються кардинальні зміни системи бюджетного процесу, стає іншим порядок відображення операцій в обліку і звітності. Саме це й стало фундаментом реформи в бухгалтерській галузі. Реалізація функцій і завдань бухгалтерського обліку в бюджетних установах, вимагає формування нових підходів, які виникають в сучасних умовах. По-перше, це розвиток міжнародних зв'язків і необхідність впровадження міжнародних стандартів в державному секторі. По-друге, проведені дослідження свідчать, що необхідна розробка інтегрованого плану рахунків бюджетного обліку. По-третє, розвиток бюджетної системи і розширення сфер діяльності бюджетних установ вимагає відповідного удосконалення вітчизняної облікової термінології [1].

Метою даного дослідження є розробка практично значимих пропозицій щодо вдосконалення методики та організації обліку доходів, видатків та фінансових ресурсів у бюджетних установах з урахуванням вимог чинного законодавства.

Інформаційною базою дослідження є достовірна бухгалтерська та фінансова звітність КЗ «НВК № 24».

Слід відмітити, що економічна категорія «ресурс» має ряд основних особливостей:

- потреба в ресурсах пов'язана з процесом суспільного виробництва та створення споживчої вартості;
- структура ресурсів динамічна й залежить від розвитку продуктивних сил і виробничих відносин;
- використання будь-якого виду ресурсів передбачає їх вартісне відтворення (ресурси із матеріально-уречевленої форми переходять у вартісну або фінансову).

Так, суттєві розбіжності існують стосовно форми існування фінансових ресурсів. Деякі вчені взагалі не приділяють уваги цьому аспекту, інші наполягають на тому, що фінансові ресурси існують лише в фондовій формі, треті зазначають, що фінансові ресурси можуть існувати як у фондовій, так і у інших формах. Варто підкреслити, що обмеження фінансових ресурсів лише фондовою формою не враховує особливості вітчизняного законодавства.

Фінансові ресурси бюджетних установ і організацій – це грошові кошти, виділені з бюджетів різних рівнів, а також мобілізовані установами з різних джерел на здійснення і розширення своєї діяльності.

Тому, однією із основних вимог ефективної організації обліку є функція контролю його формування та внесення змін в процесі виконання. З аналізу кошторису можна визначити фінансові порушення щодо формування та використання фінансових ресурсів. Необхідно зазначити, що проблема пошуку нових підходів до формування кошторисів бюджетних установ та обмеженості фінансових ресурсів потребує подальшого науково-практичного дослідження [2].

В процесі виконання кошторису бюджетної установи, як правило відсутня тотожність між фінансовими показниками. Це пов'язано з тим, що касові і фактичні видатки на практиці найчастіше не збігаються у часі. Фактичні видатки часто перевищують касові, бо не завжди фінансування з бюджету дозволяє вчасно погасити заборгованість із заробітної плати, за енергоносії та інші господарські витрати бюджетних установ. Порівняння касових і фактичних видатків із сумами одержаного фінансування за відповідними кодами економічної класифікації видатків створює можливість контролю з боку держави.

Так, порівняльний аналіз касових і фактичних видатків КЗ «НВК №24» свідчить про деякі відхилення між ними. Хоча на кінець звітного

періоду 2017 року касові видатки у обсязі 329 536 грн. повністю збігаються з фактичними.

Отже, таке порівняння дає можливість виявити факти порушення фінансової дисципліни, безпідставного, нецільового використання державних коштів. Всі випадки відхилень необхідно уважно відслідковувати, аналізувати, давати їм оцінку та розробляти заходи на усунення таких відхилень в майбутньому.

Таким чином, усі відхилення, які виникають в процесі господарської діяльності установи (виконанні кошторису) можна класифікувати за двома наступними ознаками:

- відхилення фактичних видатків (у більшу чи меншу сторону) від затверджених асигнувань;

- відхилення касових видатків (у більшу чи меншу сторону) від фактичних видатків або затверджених асигнувань бюджетної установи.

Якщо в процесі виконання кошторису встановлено перевищення фактичних видатків над затвердженими асигнуваннями, то це, як правило, свідчить про те, що установою не вживаються необхідні заходи щодо приведення видатків у відповідність до бюджетних асигнувань, взяття установою зобов'язань не передбачених асигнуваннями або понад передбачені в бюджеті асигнування, що призводить до правопорушень та утворення не бюджетної заборгованості.

У досліджуваній установі не бюджетної заборгованості не виявлено.

Перевищення фактичних видатків над затвердженими асигнуваннями може виникнути у випадку використання наявних у бюджетної установи на початок року фінансових ресурсів, або у випадку отримання послуг, робіт та товарів, які на початок року перебували в складі дебіторської заборгованості цієї установи.

Якщо в процесі виконання кошторису виявляються зворотні відхилення, тобто фактичні видатки бюджетної установи менші затверджених асигнувань, то це може свідчити про позитивну діяльність установи, а саме: економне та раціональне використання бюджетних коштів, або негативну діяльність, яка може бути пов'язана з плануванням зайвих асигнувань, утворенням в процесі господарської діяльності дебіторської заборгованості, накопиченням надлишкової кількості запасів не потрібних для нормального функціонування установи, або несвоєчасне відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних з фактичними видатками.

Перевищення фактичних видатків над касовими може виникати у випадках погашення дебіторської заборгованості, що обліковувалася на початок року, або утворення кредиторської заборгованості на кінець звітного періоду. Також перевищення фактичних видатків над касовими виникає у випадку списання запасів бюджетної установи, які були придбані у попередні облікові періоди. Якщо касові видатки бюджетної установи менші затверджених асигнувань, то це може свідчити про неповне (незадовільне) фінансування установи, або зменшення асигнувань у порівнянні з минулими звітними періодами. Якщо в процесі діяльності бюджетної установи виникає перевищення касових видатків над фактичними, то це може свідчити про погашення кредиторської заборгованості, що обліковувалася на початок року, або утворення дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду, чи придбання установою товаро– матеріальних цінностей, які не будуть віднесені на видатки установи, а спричиняють збільшення кількості запасів в даному обліковому періоді [3].

Таким чином, в результаті дослідження підтверджено, що мета контролю фінансових ресурсів бюджетної установи полягає в об'єктивній оцінці доходів та видатків, а також розробка організаційно-економічних заходів щодо підвищення ефективності їх використання. Тому, побудова організаційно-інформаційної моделі контролю фінансових ресурсів бюджетної установи має ґрунтуватися на визначенні її як одного з прийомів формалізації аналітичного процесу в управлінні обсягом та структурою фінансових ресурсів бюджетної установи.

Список використаних джерел:

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних установах / П.Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 288 с.
2. Болюх М.А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ [Текст]: навчальний посібник / М.А. Болюх. – К.: КНЕУ, 2008. – 342 с.
3. Голов С.В. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст]: монографія / С.В. Голов. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.

Ценклер Н.І.

доктор економічних наук, доцент,

професор кафедри,

Ужгородський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

КЕЙС-МЕТОД У ПРОФЕСІЙНОМУ НАВЧАННІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Соціально-економічні перетворення, що відбуваються в економіці, висувають нові вимоги до підготовки фахівців у вищих навчальних закладах. Модернізація системи освіти, яка висуває нові вимоги до результатів навчання, а також до підготовки висококваліфікованих працівників у всіх галузях освіти, в тому числі до педагога, його професійної мобільності, зумовлює необхідність впровадження інтерактивних методів викладання фахових облікових дисциплін.

Питанням методики викладання облікових дисциплін присвячені дослідження таких вчених, як Ю. Бабанський, Ю. Гуцин, М. Мухамедова, Т. Паніна, Є. Реутова, Н. Тамуріна, Г. Ерднієв, О. Чуланова та інших.

Дослідження науковців, в своїй більшості присвячені питанням розкриття пасивних методів навчання. Фрагментарно досліджено активні методи навчання в працях Є. Ільїн, Є. Пасов, Н. Тамуріна. При цьому залишається недостатньо розкритими питання інтерактивних методів викладання фахових облікових дисциплін у вищих навчальних закладах.

Перетворення в системі вищої освіти обумовлені рухом в напрямку інноваційно-особистісно розвиваючої парадигми освіти, необхідністю використання інтелектуально-творчого потенціалу людини для творчої діяльності у всіх сферах життя. Одним з найважливіших елементів комплексного перетворення сфери вищої освіти є впровадження інтерактивних методів навчання.

Інтерактивні методи (від англ. Interaction – взаємодія, вплив один на одного) – методи навчання, засновані на взаємодії студентів між собою. Інтерактивні методи навчання найбільш відповідають особистісно-орієнтованому підходу, так як вони припускають спів-навчання (колективне, навчання у співпраці), причому і студент, і викладач є суб'єктами навчального процесу. Викладач, як правило, виступає в ролі організатора процесу навчання [1]. «Інтерактивне навчання»

розглядається як «спосіб пізнання, здійснюваний в формах спільної діяльності студентів» [2]. До інтерактивних методів відносяться ті, які базуються на психологічних механізмах посилення впливу групи на процес засвоєння кожним учасником досвіду взаємодії і взаємонавчання. Такі методи є інноваційними освітніми технологіями [3].

Серед найбільш популярних та ефективних інтерактивних методів навчання варто виділити: «круглих столів»; «мозковий штурм»; дебати; фокус-групи; ділові і рольові ігри; кейс-методи; навчальні групові дискусії; тренінги тощо.

Кейс-метод (англ. Case study). Сенс даної методики навчання полягає в конкретних прикладах, які необхідно вирішити студентам. Ці ситуації можуть бути як змодельованими, так і взятими з реальної практики.

Кейс-методи активно використовуються в практикоорієнтовний навчанні, мета якого – адаптувати теорію, яку отримує студент, до реальної бізнес-ситуації. Кейси, які пропонується вирішити, аналогічні реальним завданням, які виникають при веденні бізнесу; вони допомагають навчитися використовувати необхідні інструменти і розглядати різні способи досягнення мети. Хоча сама система навчання на реальних прикладах відома з глибокої давнини, в окрему освітню методику кейс-стаді виділили тільки на початку ХХ століття. Зараз все більше навчальних закладів прагнуть впровадити такий освітній інструмент, оскільки він розвиває здатність слухача мислити стратегічно і застосовувати теоретичні знання на практиці.

Кейс-метод є свого роду поглиблений аналіз бізнес-ситуації. Метод кейсів акцентує увагу не на самому процесі навчання, а на участі в обговоренні, де викладачі виступають в якості модераторів, направляючи дискусію студентів відповідними питаннями і оцінюючи ідеї, які генеруються в аудиторії.

Слід відзначити, що в науковій літературі кейс-метод розглядається, як правило, як метод вирішення конкретних ситуацій. Суть методу досить проста: для організації навчання використовуються описи конкретних ситуацій (від англійського «case» – випадок). Студентам пропонують осмислити реальну практичну ситуацію, опис якої одночасно відображає не тільки будь-яку практичну проблему, а й актуалізує певний комплекс знань, який необхідно засвоїти при вирішенні даної проблеми. При цьому сама проблема не має однозначних рішень.

Будучи інтерактивним методом навчання, кейс-метод завойовує позитивне ставлення з боку студентів, які вбачають в ньому можливість проявити ініціативу, відчутти самостійність в освоєнні теоретичних положень і оволодінні практичними навичками. Не менш важливо і те, що аналіз ситуацій досить сильно впливає на професіоналізацію студентів, сприяє їх зростанню, формує зацікавленість і позитивну мотивацію до навчання.

Кейс-метод виступає як стиль мислення викладача, його особлива парадигма, що дозволяє по-іншому думати і діяти, розвивати творчий потенціал. Цьому сприяє і широка демократизація і модернізація навчального процесу, формування у викладача прогресивного стилю мислення, етики та мотивації педагогічної діяльності.

Кейс-метод орієнтований в більшій мірі на розвиток аналітичних здібностей і вміння приймати оптимальні рішення, ніж на розширення кола теоретичних знань і прийомів.

При розгляді тієї чи іншої цікавої для нас кейс-методики, недостатньо знати її поверхневі ознаки. Тут важливим питанням є визначення основних переваг, які дозволять досягти певних результатів, і недоліків, які є свого роду ризиками (рис. 1).

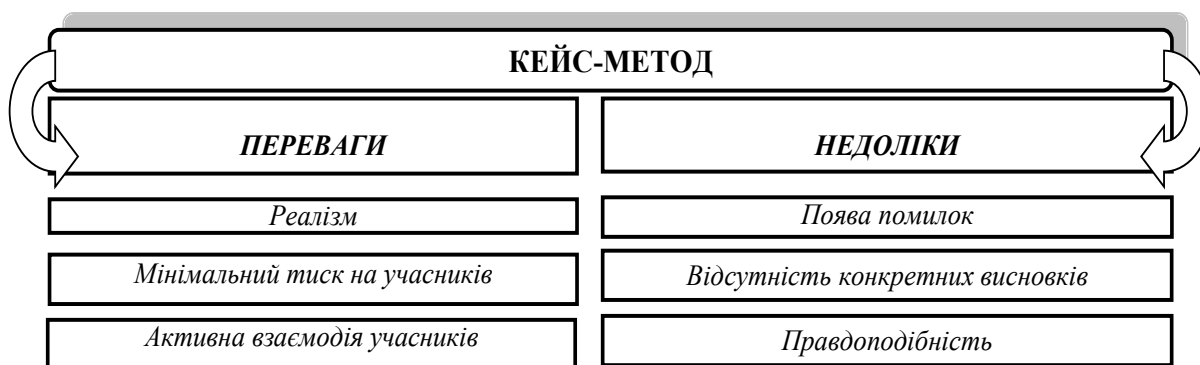


Рис. 1. Переваги і недоліки кейс-методу

Проведемо розгляд переваг та недоліків кейс-методу. *Реалізм* передбачає опис реальних подій професійної діяльності фахівця, доповнює теоретичний курс та спонукає студентів до дискусії в ході вирішення ситуації на основі її аналізу. *Мінімальний тиск на учасників* – метод кейсів дозволяє вивчити емоційно складні ситуації в безпечних умовах тренінгу, а не в реальному житті. Учасники можуть вчитися без почуття тривоги за неприємні наслідки, які можуть виникнути при прийнятті неправильного рішення. Під час застосування кейс-методу

відбувається *активна взаємодія учасників, тобто* вправи, що проводяться у формі активного діалогу, надають можливість швидкої і повної оцінки важливості обговорюваного питання і можливих рішень.

Ще одна мета методу кейсів – дати студентам можливість проаналізувати реальні конфліктні ситуації ділового життя, змушуючи їх вирішувати проблеми, з якими вони рано чи пізно зіткнуться на практиці, перетворюючи їх в відповідальних лідерів та членів команди. І це саме по собі вже є перевагою даного методу.

Незважаючи на ряд істотних переваг недоліками кейс-методу є *можливість появи помилок*, тобто студентам потрібно дати зрозуміти, що при зіткненні з аналогічною проблемою в реальному житті, у них в розпорядженні може не виявитись такого ж запасу часу, знань і безпеки, як при виконанні завдання. *Відсутність конкретних висновків*, а саме: найчастіше тимчасові рамки не дають можливість студентам виробити конкретні практичні рекомендації для вирішення завдання, і це може викликати загальне почуття незадоволеності. *Правдоподібність, яка передбачає, що обов'язкова умова для будь-якого завдання, яке застосовується в кейс-методі – це реалізм*. Учасники повинні ідентифікувати себе з ролями, запропонованими у завданні.

Таким чином, інтерактивні методи викладання фахових облікових дисциплін для професійної підготовки студентів визначаються наступними пріоритетами: студенти засвоюють новий матеріал не як пасивні слухачі, а в якості активних учасників процесу навчання; майбутні фахівці отримують навички оволодіння сучасними технологіями обробки інформації, що для професіоналів є суттєвим; виробляється вміння самостійно вивчати і аналізувати законодавчі та нормативні документи, відслідковувати, які вносяться до них зміни; студенти виявляються втягнутими у вирішення складних практичних ситуацій, які мають місце в практичній діяльності.

Методика викладання фахових облікових дисциплін шляхом застосування інтерактивних методів, дозволяє реалізувати освітній процес на більш професійному рівні.

Список використаних джерел:

1. Гуцин Ю.В. Интерактивные методы обучения в высшей школе / Ю.В. Гуцин // Психологический журнал Международного университета природы, общества и человека «Дубна». – 2012. – № 2. – С. 1-18. Режим доступа: http://hist.isu.ru/ru/staff/teacher/docs/programmi_2015/grushin_interact.pdf

2. Панина Т.С. Современные способы активизации обучения : учебное пособие / Т.С. Панина, Л.Н. Вавилова ; под ред. Т.С. Паниной. – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 176 с.

3. Реутова Е.А. Применение активных и интерактивных методов обучения в образовательном процессе вуза (методические рекомендации для преподавателей Новосибирского ГАУ). – Новосибирск: Изд-во, НГАУ, 2012. – 58 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бодрецький М.В.

*докторант, кандидат економічних наук,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ: ДВОРІВНЕВИЙ АНАЛІЗ КРЕДИТНИХ ПРОЕКТІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Важливим питанням антикризового управління банківськими установами в Україні є питання організаційних засад здійснення кредитування та управління кредитним ризиком Банку в умовах нестабільності, зокрема, щодо розподілу повноважень між колегіальними органами та структурними підрозділами Банку з питань здійснення кредитування, оцінки кредитного ризику, визначення пов'язаних осіб, контролю за нормативами кредитного ризику, визначення основних функцій та взаємодії підрозділів, задіяних у процесі управління кредитним ризиком, формалізація вертикалей управління кредитним ризиком [1].

Загальним принципом здійснення кредитування в призмі антикризового управління є всебічний поглиблений аналіз кожного суттєвого кредитного проекту. Для цього в банках створюється ряд підрозділів, які в межах наданих їм повноважень виконують окремі функції спрямовані на забезпечення процесу кредитування та управління кредитним ризиком банку. При цьому підрозділи розподіляються по двох умовних рівнях. У залежності від приналежності клієнта до відповідної групи (сегменту) кредитні проекти рухаються згідно різних схем здійснення кредитування [2]. Так рух кредитних проектів суб'єктів господарювання (далі – СГ) часто досить суттєво відрізняється від руху кредитних проектів з кредитування фізичних осіб. Це обґрунтовано різницею в сумах кредитних проектів, строках кредитування, видами та ліквідністю забезпечення та іншими факторами. В цій доповіді розглянемо рух кредитних проектів СГ. Для формування чіткого розуміння процесу кредитування доцільне схематичне зображення цього процесу (див. рис. 1).

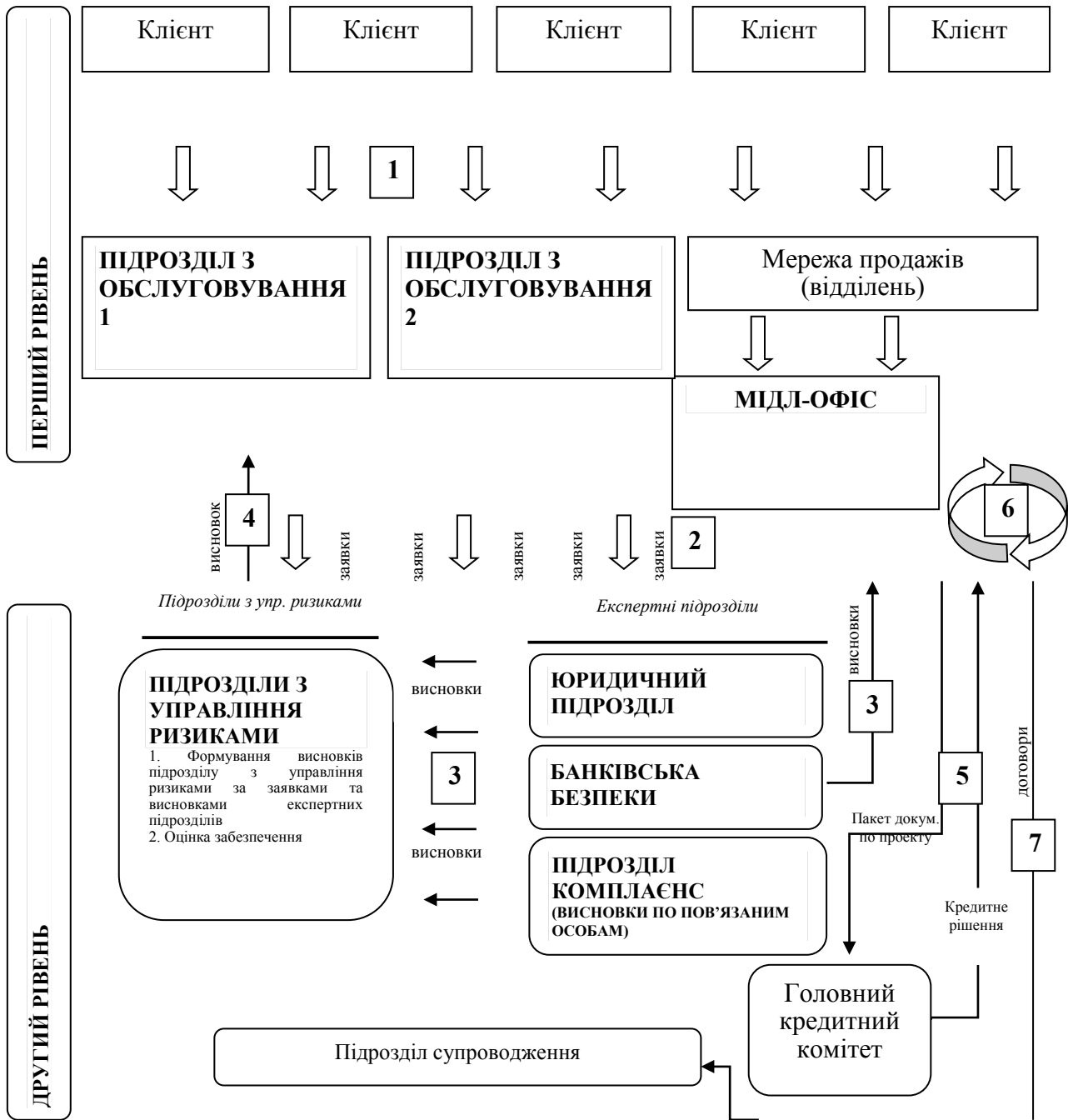


Рис. 1. Процес кредитування

Джерело: авторська розробка

З наведеної схеми видно, що процес здійснення кредитування СГ доцільно умовно розподілити, як вже зазначалось, на два рівня. Етапи процесу носять покроковий характер, що визначено на приведеній схемі. На початку процесу відбувається контактування з клієнтами відповідними «фронтними» підрозділами (Перший рівень, крок 1). В залежності від групи (сегменту) СГ контактують з підрозділами головного офісу банківської установи (їх може бути декілька), або з точками мережі продажів (відділеннями). На цьому кроці відбувається

уточнення потреб клієнта, збір документів та даних, ініціюється підготовка заявки/запиту (на кредит). Перший рівень є основним у процесі здійснення процесу кредитування. Після підготовки заявок на кредитування, вони спрямовуються підрозділами-ініціаторами на другий рівень (крок 2). Цей (умовний) другий рівень є основним у процесі оцінки кредитних ризиків. На ньому заявки обробляються експертними підрозділами (їх набір може суттєво відрізнятись у різних банках) та підрозділами з управління ризиками (можуть бути задіяні декілька). Експертні підрозділи готують висновки, які направляються підрозділам з управління ризиками та ініціатору кредитного проекту (крок 3). Підрозділи з управління ризиками готують свої висновки на підставі отриманої заявки та з врахуванням висновків експертних підрозділів. На цьому ж етапі (за потребою) здійснюється оцінка предмету забезпечення, зазвичай зовнішніми оцінщиками (крок 4). Згрупувавши отримані висновки експертних підрозділів та підрозділу з управління ризиками ініціатор забезпечує генерування кредитного рішення (крок 5). Різні банківські установи по різному розподіляють повноваження колегіальних органів що приймають кредитні рішення. Часто зустрічається етапність прийняття рішень, що є суперечливим (при отриманні кредитних проектів, що виходять за межі повноважень одного колегіального органу такі проекти розглядаються, та направляються для прийняття по них рішень колегіальним органам (органам управління) що мають відповідні повноваження). Прийняття (позитивного) рішення запускає процес узгодження договорів з клієнтами в якому приймають участь (зазвичай) підрозділ-ініціатор, клієнт(и), юридичний підрозділ. Результатом узгодження договорів є їх укладення та передача оригіналів договорів (з пакетами документів по кредитному проекту) до підрозділу супроводження (крок 6).

З наведеної схеми руху кредитних проектів СГ можливо зробити висновок про доцільність аналізу кредитних проектів СГ за багаторівневим принципом.

Список використаних джерел:

1. Алексеев І.В. Механізми фінансування проектів сталого розвитку економіки України / І.В. Алексеев, А.В. Мазур // Фінансовий ринок: інституції та інструменти. – 2018. – С. 6-8.

2. Домбровська С.О. Актуальні проблеми банківського кредитування для підприємств України / С.О. Домбровська // Європейський журнал економіки та менеджменту. – 2018. – Т. 4. – Вип. 1. – С. 65-71.

Гузенко Т.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Як свідчить практика останніх років, більша частина внутрішньої політики України залишилась незмінною. За даними дослідження ОЕСР «Моніторинг та оцінка сільськогосподарської політики 2018» [2], нами складено табл. 1, де згруповані оціночні показники рівня державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників України.

У відповідності до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» [3], фінансова підтримка аграріїв може бути розподілена наступним чином:

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів;
- державна підтримка галузі тваринництва;
- фінансова підтримка фермерських господарств на поворотній основі.

Окремо виділяються такі напрями як: державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними, часткова компенсація вартості електроенергії, використаної для поливу на зрошуваних землях та, з 2017 р., фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників, що здійснюється за рахунок коштів загального фонду.

Як свідчать проведені розрахунки, в боротьбі за додаткові фінансові та інвестиційні ресурси, що можуть бути спрямовані на розвиток сільськогосподарських товаровиробників, Сумська область значно поступається іншим регіонам України, зокрема – Вінницькій, Дніпропетровській, Київській, Кіровоградській, Полтавській, Харківській, Хмельницькій та Черкаській областям.

Загальна сума отриманих коштів державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств Сумської області становить 52 308,0 тис. грн. або 1,8% від загальної суми за трьома основними програмами.

Таблиця 1

Державна підтримка сільського господарства України

Показники	В сер. за 1995- 1997	В сер. за 2015- 2017	2015	2016	2017
Загальна вартість с-г продукції, млн. грн.	13085	25648	25701	26354	28488
Загальна вартість споживання, млн. грн.	9090	15876	16042	16171	15415
Оцінка підтримки виробника (PSE), млн. грн.	-1169	-2112	-2016	-2278	-2043
Відносний показник оцінки підтримки виробника (% PSE),%	-7,5	-7,7	-7,5	-8,5	-7,1
Оцінка загального обслуговування (GSSE), млн. грн.	303	121	115	110	139
Оцінка підтримки споживача (CSE), млн. грн.	1950	1701	1813	1903	1387
Номинальний коефіцієнт захисту (NPC),%	0,82	0,89	0,88	0,88	0,91
Загальна оцінка підтримки (TSE), млн. грн.	-866	-1991	-1901	-2168	-1904
Частка підтримки у ВВП (TSE% of GDP),%	-1.6	-2.0	-2.1	-2.3	-1.8
Дефлятор ВВП (GDP deflator, 1995-97=100)	100	2094	1929	2260	-

Джерело: складено за даними [2]

Таблиця 2

**Узагальнюючі дані щодо державної підтримки
сільськогосподарських товаровиробників Сумської області
за 2015-2017 рр., тис. грн.**

Вид прямої підтримки (безповоротна та поверотна)	Україна, тис. грн.	Сумська область		
		Кінцеві обсяги, тис. грн.	Питома вага, %	Місце області за обсягом отриманих коштів
2015 р.				
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	300 000,0	13110	4,4	11
Державна підтримка галузі тваринництва	215000,0	26738,0	12,4	8
Обсяг фінансової підтримки фермерських господарств на поверотній основі	25600,0	704,0	2,75	16
Разом	540600,0	40552,0	7,5	10
2016 р.				
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	285000,0	13256,4	4,65	9
Державна підтримка галузі тваринництва	30000,0	2318,5	7,73	4
Обсяг фінансової підтримки фермерських господарств на поверотній основі	15819,2	477,7	3,01	16
Разом	330819,2	16052,6	4,85	9

(Закінчення таблиці 1)

1	2	3	4	5
2017 р.				
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	300000,0			
Державна підтримка галузі тваринництва	170000			
Обсяг фінансової підтримки фермерських господарств на поворотній основі	65000,0	2080,0	3,2	14
Разом	535000,0			

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [4; 5; 6]

**Узагальнюючі дані щодо державної підтримки
сільськогосподарських товаровиробників Сумської області
за 2018 р., тис. грн.**

Вид прямої підтримки (безповоротна та поворотна)	Україна, тис. грн.	Сумська область		
		Кінцеві обсяги, тис. грн.	Питома вага, %	Місце області за обсягом отриманих коштів
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	265 913,0	9 431,1	3,5	11
Державна підтримка галузі тваринництва	2 393 294,8	34 902,3	1,5	15
Обсяг фінансової підтримки фермерських господарств на поворотній основі	204 306,9	7 974,6	3,9	15
Разом	2 863 514,7	52 308,0	1,8	14

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [4; 5; 6]

Підсумовуючи зазначимо, що на сьогодні державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників здійснюється відповідно до декількох напрямів, проте система субсидування сільського господарства вимагає змін.

Так, враховуючи закордонний досвід, де на програми «зеленої скриньки» припадає 91% коштів в Австралії, 78% – в США, 59% – в країнах ЄС, зазначимо, що в Україні доцільно збільшити обсяги державної підтримки з «зеленої скриньки» та відповідно зменшувати грошові потоки з «жовтої скриньки».

Список використаних джерел:

1. Прудивус Л.В. Методичні підходи до оцінки ефективності державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. *Економіка АПК*. 2017. № 4. С. 106-111.

2. Agricultural policy monitoring and evaluation 2018. ОЕСР. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation_22217371 (дата звернення: 15.05.2019).

3. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15> (дата звернення: 20.05.2019).

4. Про затвердження Розподілу бюджетних призначень, передбачених у державному бюджеті на 2015, 2016, 2017 рр. для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів (КПКВК 2801030 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів») / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 15.05.2019).

5. Про затвердження Розподілу коштів, передбачених у державному бюджеті на 2015, 2016, 2017 рр. для надання фінансової підтримки фермерським господарствам на поворотній основі (КПКВК 2801460 «Надання кредитів фермерським господарствам») / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 15.05.2019).

6. Про затвердження розподілу бюджетних коштів, передбачених за КПКВК 2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва» для виплати часткової вартості закуплених для подальшого відтворення телиць, нетелей, корів вітчизняного походження та племінних телиць, нетелей, корів молочного, молочно-м'ясного і м'ясного напрямку продуктивності, племінних свинок і кнурців (класу «еліта»), племінних вівцематок, баранів, ярок у 2015, 2016, 2017 рр. / Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 15.05.2019).

7. Сільське господарство України. 2018: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 245 с.

8. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 7.12.2017 р. № 2246-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19> (дата звернення: 20.05.2019).

МАРКЕТИНГ

Курінна Д.В., Курінна В.В.

студенти;

Ковальчук Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

На сьогоднішній день в інформаційних технологіях все більшої актуальності набувають Інтернет-мережі. Нові дослідження доказують, що застосування Інтернет-технології в маркетингу має чималий попит та дохід, крім цього має значні заощадження часу та коштів. В сучасних умовах масштабного переходу до новітніх технологій використання Інтернет-маркетингу збільшується, що веде за собою практичність та зручність, як для споживачів, так і для виробників.

Інтернет-маркетинг – це процес застосування новітніх інформаційних Інтернет-технологій під час проведення маркетингового аналізу, вдосконалення товару, визначення розміру цін, направлення до споживача та запровадження сучасних критеріїв зі прискорення продаж для максимального задоволення вимог споживачів через інноваційну організацію матеріального та інформаційного обміну [1].

В наш час є безліч інструментів інтернет-маркетингу. Розглянемо найпопулярніші інструменти 2019 року:

- SMM – Social Media Marketing;
- SEO-оптимізація;
- Контекстна реклама;
- Банерна реклама;
- E-mail маркетинг;
- SMS-маркетинг;
- Ведення блогу (блогерство);
- Відео-маркетинг;
- Ремаркетинг та ретаргетинг;
- Event marketing (подієвий маркетинг) [5].

На нашу думку, саме першу позицію повинен займати SMM – Social Media Marketing, тому що в соціальних мережах не важко шукати людей зі спільними захопленнями та інтересами, формувати групи та доносити інформацію до користувачів (покупців) про найрізноманітніші новинки. В загальному на цих сайтах розміщують ненав'язливу рекламу і направлену на цільовий сегмент споживачів. Із них найлегше збирати трафік, тому що всі соціальні мережі пристосовані до мобільних телефонів.

SEO-оптимізація («search engines optimization») в перекладі з англійської мови означає «оптимізація для пошукових систем». Це процес коригування текстового наповнення (контенту), структури сайту, контроль зовнішніх чинників для відповідності вимогам алгоритму пошукових систем, з метою підняття позиції сайту в результатах пошуку в системах за певними запитами користувачів. Чим вище позиція сайту в результатах пошуку, тим більша ймовірність, що відвідувач перейде на нього з пошукових систем, оскільки люди зазвичай йдуть за першими посиланнями [4]. Тому саме цей інструмент сприяє підвищенню продаж, допомагає зробити бренд більш відомим та популярним, що в свою чергу збільшує дохід. Ще однією із привабливих функції SEO-оптимізації є те, що зробивши розвиток свого сайту один раз, можна мати довготривалий вигоду [2].

Контекстна реклама – це результативний метод збільшення продаж. Вона представляє собою рекламний банер або текстове оголошення на веб-сторінці, що це – саме реклама можна зрозуміти одразу. Переваги її в тому що кожен виробник самостійно обирає свою аудиторію за безліччю особливостями: за інтересами, за географічним положенням, за віком, за поглядами та інше. На сьогоднішній день розповсюджена контекстна реклама Google Adwords і Яндекс Директ. В будь-якому разі є ще один вибір перевірена система Begun.

Банерна реклама. Собою вона представляє рисунок з рекламним написом і посиланням на сайт рекламодавця. Зазвичай вона миготить, займає половину екрану та є яскраво забарвленою, що в свою чергу приваблює покупця. Тому за допомогою банерної реклами можна залучати нових клієнтів та в загальному доносити інформацію до всіх користувачів.

E-mail маркетинг допоможе налагодити контакт в двосторонньому порядку між клієнтом та фірмою дуже швидко. Тому що кожному споживачеві персонально надсилають електронні листи про фірму, про її

функціонування, нові продукти або товари та інше. Затрати фірми на такий вид реклами є мінімальними, але можна спостерігати відгуки клієнтів. Найголовнішою стадією e-mail маркетингу – це підготувати високоякісний текст або вигляд рекламної розсилки.

SMS-маркетинг є подібним інструментом, але розсилку надсилають по SMS і лише тим клієнтам, які очікують і не проти отримувати інформацію в такому вигляді. Більшість клієнтів самостійно заповнюють анкети спеціальні та дають свою згоду для даної розсилки SMS.

На сьогоднішній день одним з яскравих та найпопулярніших інструментів інтернет-маркетингу є ведення блогу. Тому що за його допомогою можна згуртувати людей в об'єднання за темами, опубліковувати та поновлювати інформацію про фірму або деякі продукти фірми, а також приєднувати все більше нових клієнтів. Блогерство є успішною платформою для контакту з аудиторією та вираження її реакції. На даний момент саме цією платформою являється Instagram.

Відео-маркетинг. Результативність саме цього інструменту інтернет-маркетингу перевірена роками. В сьогоднішньому розвиненому світі відео-ролик утворити не складає великих витрат. Його може робити абихто, а потім вже розповсюдити за допомогою відеохостингу Youtube або через Instagram. Найефективніше зараз в такий спосіб просувати інтернет-магазини, тому що відео більш детально розкриває специфіку товару. Візуальний контент сприймається набагато легше, ніж текстовий.

Ремаркетинг (інструмент Google AdWords) і ретаргетинг (інструмент Яндекс Директ). Разом вони являють собою контекстну рекламу, яка демонструється користувачам, які вже відвідали сайт фірми. Однією з функцій інтернет-магазину, до якого підключений ретаргетинг, є те, що посилання на товари будуть з'являтися всюди, де клієнт знаходиться в інтернеті. Саме ці два інструменти також допомагають збільшенню продаж та доходів фірми.

Event marketing (подієвий маркетинг) означає, що просування товару здійснюється з допомогою деяких подій: семінари, форуми та вебінари. Між фірмою та клієнтом налаштовується зв'язок, споживачу доступна вся потрібна інформація про послугу або продукт. Найважливіші фактори будь-яких заходів – це інформування (анонс), його проведення та інформаційна хвиля (після заходу).

На сучасному етапі популярним є все ж таки сукупний інтернет-маркетинг, це застосування кількох інструментів в комплексі на

різноманітних стадіях. Наприклад, попит вигідно створювати за допомоги контекстної реклами, а трафік найліпше генерувати за допомогою SEO-оптимізації. Email- і SMS-маркетинг підтримує зв'язок з споживачами, які вже впевнені в характеристичі товару і мають інтерес купувати в майбутньому далі.

Таким чином, будь-яка розвинена фірма, яка має довготривалу стратегію існувати і успішно працювати на ринку та конкурувати з іншими фірмами, повинна постійно використовувати у своїй функціональності новітні та популярні інструменти Інтернет-маркетингу і розширювати таким способом клієнтську базу.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(2). – С. 64-74.
2. Ілляшенко Н.С. SEO-оптимізація як сучасний інструмент Internet-маркетингу / Н.С. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 63-74.
3. Мозгова В.Г. Інструменти Internet-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств / Г.В. Мозгова // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – С. 79-86.
4. SEO-оптимізація. URL: <https://bevisible.com.ua/blog/scho-take-seo/>
5. 10 найбільш популярних інструментів інтернет-маркетингу. URL: <https://marketer.ua/ua/10-naibolee-populyarnyh-instrumentov-internet-marketinga/>

Кушніренко І.В.

студентка,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ ТА МАРКЕТИНГУ

Процес управління маркетингом та продажами – це розроблений послідовний комплекс маркетингових дій, спрямованих на реалізацію маркетингових функцій та принципів, у результаті яких мають бути виявлені і задоволені потреби споживачів, а фірма повинна отримати очікуваний прибуток [1].

Під удосконаленням маркетингу розуміється підвищення його якості та ефективності. Шляхи (умови, фактори) вдосконалювання маркетингу різноманітні. Під час вибору тих чи інших напрямів перетворень визначають їх вплив на виконання цільових програм; на економічність, оперативність і надійність системи маркетингу; на підвищення її конкурентоспроможності; на стійке позиціонування підприємства та його товарів (послуг) на ринку; на становище підприємства в конкретному середовищі і т. д. [2].

Помилки, що виникають в управлінні відділу маркетингу та продажів:

- відсутнє розуміння, чим займаються маркетологи та менеджери з продажу;
- чітко не ідентифіковані і не сформульовані функції відділів;
- немає системного утворення в сфері інтернет-маркетингу;
- відсутнє уявлення про цільову аудиторію та про продуктові ніші продукту;
- існує розрив в комунікації між відділами продажів і маркетингу.

Типові помилки при підвищенні ефективності відділу продажів та маркетингу:

- використовувати все і відразу Це звичайно не дає результату, тому що немає жодного готового інструменту, який би відразу дав результат. Будь-який інструмент потрібно доробляти;

- зосередитися на одному інструменті. Інший варіант, яким часто намагаються вирішити проблему – використовують якийсь один інструмент підвищення ефективності відділу продажів. Тримаючи його на своєму постійному контролі і старанно обмежуючи від якихось лівих, непотрібних, додаткових рухів тіла, додаткових інструментів. Це зручно, менше стресу, але проблема в тому, що у конкурентів просто продажі ростуть швидше;

- делегувати відповідальність за відділ продажів. Третє, що намагаються робити люди в таких ситуаціях, – делегувати відповідальність за відділ продажів на когось ще. Це теж дає не дуже хороші результати, тому що, навіть якщо цій людині вдасться отримати якісь дивовижні результати, то найчастіше результат його роботи залишиться непрозорим.

Напрями підвищення ефективності відділу продажів та маркетингу:

1. Аналітика. Зміст аналітики полягає в підвищенні розуміння зв'язку дій з результатом. Це фундамент для побудови ефективної системи, який дозволяє зробити роботу відділу продажів та маркетингу більш прозорою і дозволяє приймати максимально точні рішення. І оцінювати ефективність багатьох інструментів, методик, стратегій, не кажучи вже про співробітників.

2. Впровадження системи регулярних заходів. Ціль цього інструменту – створення середовища для більш ефективного розвитку персоналу. Пропонована система не скасовує необхідності класичного

планування і звітності менеджерів перед керівником, просто з ними і так добре знайомий будь-який керівник.

3. Чітко ідентифікувати і сформулювати функції відділів маркетингу та продажів. Це дозволить працівникам кожного з відділів розуміти свої посадові обов'язки та якісно виконувати роботу, що в свою чергу приведе до збільшення прибутку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гірченко Т.Д., Дубовик О.В. Маркетинг: Навч. посібник. – Київ: ІНКОС, 2007. – 255 с.
2. Гузенко Г.М. Управління та вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / Гузенко Г.М. // Економіка і суспільство. – 2017. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/38.pdf
3. Войчак Анатолій Володимирович. Маркетингові дослідження : підручник / А.В. Войчак, А.В. Федорченко; Київський нац. економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2007.
4. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика : Навч. посіб. / В. Я. Кардаш; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 1999. – 123 с
5. Стратегічний менеджмент. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М.П. [М.П. Бутко, М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Онищенко О.А.

кандидат наук з державного управління, доцент;

Біналієва Ф.М.

студентка,

Запорізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Найважливішою частиною національного багатства всіх держав сучасного світу є людський потенціал. Людина завжди була основою суспільства, його багатством, хоча не завжди це визнавалось як норма [3].

Однак в науковій літературі досі неоднозначно трактуються поняття для опису і аналізу населення, людини і людського потенціалу. Так, звертаючись до аналізу населення, одні дослідники говорять про його якість, інші про його якісні характеристики або про якісний потенціал населення.

Термін «потенціал» означає приховані можливості. В науковій літературі зустрічаємо різні уявлення про потенціал:

- комплекс необхідних для функціонування системи ресурсів;
- є система матеріальних і трудових чинників, необхідних для виробництва.

Науковці Д.П. Богиня і О.А. Грішнова вважають, що трудовий потенціал – це інтегральна оцінка і кількісних, і якісних характеристик економічно активного населення; Г.В. Осовська та О.В. Крушельницька визначають трудовий потенціал як сукупність працездатного населення з урахуванням інтелектуального розвитку, знань, умінь, досвіду, духовних цінностей, звичаїв, традицій, переконань і патріотизму. Р. П. Колосова дає таке визначення: «Трудовий потенціал є трудовими ресурсами в якісному вимірі, що, на наш погляд, обмежено визначає його сутність» [2].

З точки зору вчених Федоніна О.С., Рєпіна І. М., важливими складовими людського потенціалу є:

– професіоналізм – найважливіша складова трудового потенціалу. Розвинуті країни вкладають значні кошти у професійну освіту і підвищення кваліфікації кадрів;

– професійно-освітні здібності людей, що утворюють їх інтелектуальний потенціал;

– культурно-моральні цінності і духовність громадян, їх соціокультурна активність;

– здоров'я фізичне, психічне та соціальне – складова трудового потенціалу, від якої залежить можливість його використання відповідно до галузевої структури економіки;

– організованість – раціональне використання часу взагалі і робочого часу з мінімізацією його втрат зокрема. Складовими організованості людини є дисциплінованість, обов'язковість, уміння нормувати свій час, акуратність, відповідальність за свої рішення [2].

Арич М. вважає, що основними шляхами підвищення ефективності використання трудового потенціалу є: вирішення проблем прихованого безробіття, формування ринкового механізму, створення здорового макроекономічного середовища, розробка довгострокових програм зайнятості, розвиток і підтримка регіональних ринків праці, підтримка інновацій у сфері підприємництва, переорієнтація системи професійної підготовки [1].

Виходячи з цього, можемо зробити наступний висновок: трудовий потенціал є наявною і можливою в майбутньому кількістю та якістю праці, якою володіє суспільство, колектив організації, індивід за даного рівня розвитку науки і техніки і визначається чисельністю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем.

До основних складових частин людського потенціалу можемо віднести зовнішній потенціал (екологічний потенціал, економічний потенціал), внутрішній потенціал: біологічний потенціал (субстрат і функції), духовний потенціал (здібності і потреби) й цінності, як здоров'я, професіоналізм та організованість.

Щодо подальшого розвитку людського потенціалу – справедливою є думка І.В. Родіонової, що з метою посилення позитивних тенденцій підвищення якості людського потенціалу можна запропонувати наступне: комплекс заходів щодо збільшення кількості якісних робочих місць, підвищення якості робочої сили, регулювання трудової міграції, реформування системи оплати праці та підвищення соціального захисту. Необхідним є збалансування інституційних засад та їх структури на

регіональних рівнях для підвищення ефективності використання людського потенціалу, навіть за умов галузевої, природо-ресурсної та соціально-економічної диференціації регіонів.

Список використаних джерел:

1. Арич М., Гаденко А. Шляхи підвищення ефективного використання трудового потенціалу України. *Економические науки. Управление трудовыми ресурсами*. URL: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/5_57433.doc.htm
2. Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грیشнова О.А., Керб Л.П. Управління трудовим потенціалом. URL: <http://buklib.net/books/21930/>
3. Чечель О.М. Державне управління в економічній сфері. URL: http://pidruchniki.com/79750/ekonomika/derzhavne_upravlinnya_v_ekonomichniy_sferi

Пахомов В.М.

кандидат філологічних наук, доцент;

Собкович В.І.

студентка,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ДИСКУРС ПРО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

Слово «дискурс» вживаємо у значенні **міркування** [з лат. *discursus*]. Значення тайм-менеджменту у сучасному динамічному інформаційному суспільстві постійно зростає.

Проблеми тайм-менеджменту відчула і геніальна українська поетеса Ліна Костенко:

***Здається, часу і не гаю,
а не встигаю, не встигаю!** [6].*

Час – це цінний ресурс, тому раціональне його використання – необхідна передумова сучасності. У якій би галузі не працювала людина, дуже важливим є і те, як саме вона проводить свій не тільки робочий, а й дозвільний час.

Правильно організувавши робочий день, можна зробити все заплановане, або навіть і більше. Коли чітко поставлені завдання і їх часові рамки, підвищується продуктивність праці.

У розвинутих країнах світу час цінують так само, як і інформацію, оскільки розуміють, що хто раціонально використовує кожну хвилину своєї діяльності, той отримує заслужені результати.

Вважається, що про тайм-менеджмент, як відокремлений напрям менеджменту, вперше було заявлено в 70-ті роки ХХ століття, коли з'явилися спеціалізовані курси для бізнесменів та службовців, на яких навчали планувати час [1].

У широкому розумінні тайм-менеджмент – це механізм управління часом компанії (організації і т. п.). При цьому основна увага приділяється організації роботи в цілому, а використання робочого часу кожним співробітником – це наслідок правильної побудови корпоративної системи.

Тайм-менеджмент у вузькому сенсі – це організація часу кожної окремої людини. Такий тайм-менеджмент актуальний у тих випадках, коли у працівників існує певна свобода вибору та може виявлятися творча ініціатива [9].

Варто зауважити, що поняття тайм-менеджменту трактують по-різному. За Стівеном Прентісом, тайм-менеджмент – це технології управління часом у реальних ситуаціях повсякденного життя, це безліч прикладів, прийомів і практичних рекомендацій [7, с. 4]. Брайан Трейсі вважає, що тайм-менеджмент – це мистецтво управління не тільки своїм часом, а й життям у цілому [10, с. 5-6]. Ірина Луценко наголошує, що «тайм-менеджмент – одна з найбільш вигідних інвестицій. Години, вкладені у вивчення цієї дивовижної науки, можуть заощадити роки» [8]. Геннадій Захаренко характеризує тайм-менеджмент як міждисциплінарний розділ науки і практики, присвячений вивченню проблем і методів оптимізації витрат часу в різних сферах професійної діяльності [4, с. 113]. Еволюція вивчення системи ефективної організації часу виявилася, зокрема і в теорії раціонального вибору, яку запропонував американський соціолог Дж. Коулмен [2, с. 38].

Слід зазначити, що увага до суті тайм-менеджменту була постійною всюди і завжди. Наприклад, наприкінці ХІХ – протягом ХХ століття активно застосовувались методики наукової організації праці. НОП – це процес вдосконалення організації праці на основі досягнень науки і передового досвіду. Терміном «НОП» характеризують зазвичай поліпшення організаційних форм використання живої праці в рамках окремо взятого трудового колективу.

Варто зауважити, що тайм-менеджмент розширив рамки НОП. Спочатку управління часом (планування, розподіл, постановку цілей, делегування, аналіз витрат часу, моніторинг, організацію, складання списків і розставляння пріоритетів) відносилось лише до бізнесу або трудової діяльності, але з часом термін розширився, включивши приватну діяльність.

Тайм-менеджмент сьогодні набув абсолютно нових, незнаних раніше форм та ознак, він став невід'ємною частиною ефективного управління підприємства загалом та особистості зокрема [5].

Як наука, тайм-менеджмент побудований на законах, серед яких варто виділити:

– Закон Паркінсона, який стимулює людину до постановки реальних часових рамок, відведених для виконання кожного завдання.

– Закон Парето, згідно з яким з усіх дій, що здійснюються людиною протягом дня, 20% – найбільш продуктивні. З їх допомогою і досягається близько 80% ефективних результатів і цілей.

– Закон АВС-аналізу, відповідно до якого важливо здійснювати систематичний контроль своїх дій, розставляючи їх у порядку пріоритетності: А – важливі, В – менш важливі, С – неважливі.

Тайм-менеджмент, як і будь-яка наука, галузь, система чи сфера діяльності, пройшов певні етапи свого розвитку. Важливий вплив справили зміни наукових досліджень, техніки і технологій, інформаційного забезпечення, принципів управління та еволюція. Багаторічний досвід довів, що володіння знаннями та практичне застосування цієї науки надзвичайно корисні та продуктивні. Тому методики тайм-менеджменту впроваджується на багатьох виробництвах, підприємствах, в установах та організаціях різного профілю.

З опитаних нами студентів ЗВО 80% хотіли би вивчати цю дисципліну. І не як вибіркочу, а як обов'язкову. Подібні результати опитування і серед слухачів центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів місцевого самоврядування державних підприємств, установ і організацій. Однак зараз тайм-менеджмент вивчається лише як вибіркоча дисципліна у декількох вузах України.

Методик тайм-менеджменту існує чимало, оскільки психологи, економісти та бізнес-тренери створюють свої системи і видають книги з тайм-менеджменту, які покликані підвищити ефективність праці людини, упорядкувати її життя і в підсумку привести до досягнення поставлених цілей.

Популярність тайм-менеджменту можна розглядати як наслідок зміни свідомості сучасної людини з її орієнтованістю на успішний результат роботи та самореалізацію через соціально-економічні наслідки своєї діяльності [3]. Тайм-менеджмент – наука не тільки минулого та теперішнього, вона буде й наукою майбутнього.

Однак для повноцінного впровадження тайм-менеджменту у життя необхідно:

1) Дати чітке однозначне наукове розуміння словосполученню «тайм-менеджмент», яке сьогодні неправильно трактують як «**управління часом**». Беремо це словосполучення у лапки, як слова, що наводяться з відтінком переносного значення, бо **часом** не можна керувати, на нього не може впливати ніхто, бо час незворотній, той самий час не можна використати двічі і т. д. і т. п. Мабуть, суть тайм-менеджменту має бути не у буквальному перекладі англійських слів, а в логічному і грамотному українському трактуванні. Дисципліна **тайм-менеджмент** могла би українською мовою називатися: «Ефективне управління», «Організація ефективної діяльності», «Організація та економіка галузі», «Самоменеджмент», «Організація і самоорганізація», «Самоорганізація в часі», «Структурування в часі», «Таймологія», «Часоадміністрування», «Часознавство», «Часологія» і т. і.

Дисципліна (з англ. **time management**, укр. **тайм менеджмент** (буквально з англ. **управління часом**), назвемо її умовно «Організація та самоорганізація діяльності в часі» – сукупність методик наукової оптимальної організації і самоорганізації діяльності суб'єктів для виконання поточних завдань, проектів і т. п. за одиницю часу (секунду, хвилину, годину, робочий день, добу, тиждень, місяць, квартал, рік).

2) Необхідно «українізувати» всю термінологію тайм-менеджменту, добитися, щоб навчально-методична і навіть популярна література з самоорганізації в часі була написана не лише українськими словами, але й українською мовою.

3) Ширше запроваджувати дисципліни з наукової організації діяльності у навчальний процес.

4) При цьому необхідно поспішати повільно, не нехтувати «теоріями життя», навіть такою як Slow life (наука повільного життя, у відповідності зі своїм власним ритмом).

Список використаних джерел:

1. Буняк Н.М. Тайм-менеджмент як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства / Н.М. Буняк // Економіка і суспільство. – 2018. – № 14. – С. 278–282.
2. Вронский А.И. Как управлять своим временем / А.И. Вронский. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 224 с.
3. Євтушевська О. Тайм-менеджмент як вияв світогляду сучасної людини / З.О. Євтушевська // Економіка. – 2017. – № 3(192). – С. 15–18.
4. Захаренко Г. Тайм-менеджмент / Г. Захаренко. – Питер: СПб., 2004. – 128 с.
5. Калинин С.И. Тайм-менеджмент: Практикум по управлению временем / С.И. Калинин. – СПб.: Речь, 2006. – 371 с.
6. Костенко Л. Здається, часу і не гаю / Ліна Костенко. – Режим доступу: <https://dovidka.biz.ua/zdayetsya-chasu-i-ne-gayu-lina-kostenko/>
7. Прентис С. Интегрированный тайм-менеджмент / С. Прентис. – М.: Добрая книга, 2007. – 145 с.
8. Тайм-менеджмент, або мистецтво управління часом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vseosvita.ua/library/tajm-menedzment-abo-mistectvo-upravlinna-casom-42519.html>
9. Тайм-менеджмент – наука сучасності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://womanonly.ru/psihologija_i_karera/psihologija/tajm-menedzhment_nauka_sovremennosti
10. Трейси Брайан. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управлением собственным временем / Брайан Трейси; [пер. з англ. А. Євтеєва]. – М. : СмартБук, 2007. – 79 с.

Пахомов В.М.

кандидат філологічних наук, доцент;

Шевадуцька Л.Г.

*здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

ДО ПРОБЛЕМ І ОСОБЛИВОСТЕЙ МЕНЕДЖМЕНТУ КУЛЬТУРНО-МИСТЕЦЬКОЇ СФЕРИ

Сфера культури стоїть на одному щаблі з сферами економіки та політики. Однак, в Україні складається ситуація, коли культуру переміщують на задній план або взагалі прибирають з переліку важливих аспектів діяльності суспільства.

Культура та мистецтво передбачають не тільки розваги. Це також й збереження спадщини предків і представлення України на світовій арені.

Саме через культуру ми можемо ознайомитися з нацією, бо культурно-мистецька сфера – ідентифікатор народу. Україна потребує фахівців інтелектуально– та професійно-компетентних щодо сфери культури й мистецтва. Працівникам культурно-мистецької сфери також потрібно звернути увагу на такі особисті риси характеру як толерантність та прийняття не тільки своєї культури як єдиної істинної.

Сьогодні культурно-мистецька сфера все частіше набуває комерційного характеру, тобто її продають як товар. Однак, варто не забувати, що, першочергово, вона повинна виконувати функцію збереження спадщини та представлення народу в світі [6, с. 127].

Культурно-мистецька сфера функціонує через діяльність суб'єктів сфери, які діють з метою досягнення певних цілей системи управління. Цілі можуть бути найрізноманітніші: від впровадження програмно-цільового методу управління до введення інновацій [4]. Суб'єктами можуть виступати не тільки офіційні інституції чи митці. Кожна людина може стати суб'єктом культурно-мистецької сфери. Це стало особливо актуальним у XXI столітті, коли розпочався стрімкий ріст сучасних інформаційних технологій, зокрема технологій соціальних мереж. Вони дали людям можливість ділитися своєю творчістю.

Особливостями менеджменту культурно-мистецької сфери є:

1. Переосмислення проблем, що пов'язані з культурноцентричністю основних цінностей певного народу щодо інших культур світу.
2. Культура опосередковано впливає на поведінку людей.
3. Принципи ведення менеджменту в усьому світі схожі, але вони все ж відрізняються через різноманіття соціально-культурного середовища.
4. Менеджмент культурно-мистецької сфери забезпечує успішне функціонування різних соціальних інститутів [4].

У порівнянні із країнами Європи, в Україні мало пропозицій для менеджера спеціальних подій у культурній сфері (за кордоном цю посаду називають «івент-менеджер»), яка передбачає вміння організовувати різноманітні заходи (концерти, презентації, свята, конференції, фестивалі, церемонії тощо), чи менеджера шоу-бізнесу, який також займається організацією масових заходів, однак до його обов'язків ще входять аналіз культурно-мистецької сфери, продюсування і власне творчий процес, наприклад, постпромоушен [2, с. 18].

Україна має значний культурний спадок, який потрібно вміти зберегти. На нині в Україні найкраще розвинена музично-пісенна сфера як представлення особливостей народу. Прикладом організації

масштабних культурних подій було проведення у 2017 році Євробачення. Україна гідно все організувала, попри окремі неприємні моменти. Євробачення в Україні привернуло увагу великої кількості туристів не тільки з усієї Європи, але й з усього світу. Побачити українських колорит можна було навіть у маленьких деталях:

- промо, у яких були показані українські міста, а також декілька поколінь українців у національних костюмах з усіх регіонів країни;

- номери, які стали початком кожного шоу. Наприклад, відкриття другого півфіналу представило найвідоміші пісні Євробачення, але перероблені в українському стилі. Були задіяні українські народні музичні інструменти, костюми, манера виконання пісень, народні танці тощо;

- виступи окремих виконавців поєднували сучасне та народне мистецтво. Наприклад, виступ електронного музичного гурту ONUKA та оркестру NAONI, які змогли поєднати звучання народних інструментів та сучасного електро.

Організація такої масштабної події безперечно потребує великих затрат. До того ж, сфера мистецтва у своїй більшості є некомерційною, тобто кошти у цій сфері з'являються не на основі залучених організаторами коштів, а на основі допомоги різних інституцій: державних установ, спонсорів, благодійних організацій [6, с. 128]. До прикладу, згідно з офіційним звітом телеканалу «UA: Перший», який виступав мовником-організатором Євробачення 2017, на конкурс було виділено чималу суму коштів: 455,7 мільйонів гривень з державного бюджету та 200 мільйонів гривень з бюджету Києва як міста-господаря [5]. Також передбачався дохід від спонсорських та рекламних надходжень. Залучених коштів вистачило, щоб гідно представити Україну як організатора. Також були складнощі, що не пов'язані з фінансовою стороною. Це, насамперед, вибір міста, яке могло забезпечити концертне приміщення для великої кількості людей. Загалом, за звання міста-господаря змагалося 6 міст, з яких визначили 3 фіналістів (Київ, Одеса та Дніпро) [3].

Головною сценою конкурсу став Міжнародний Виставковий Центр (МВЦ). Саме тут виникла одна з найбільших проблем, адже це було величезне порожнє приміщення. Як зазначив Павло Грицак (виконавчий продюсер Євробачення України): «Суттєва частина витрат пішла на заповнення МВЦ забудову інфраструктури, тому що це була фактично пуста коробка. Це дало багато можливостей для творчих реалізацій і

виробничих питань, але вимагало більших витрат» [1]. Також складність полягала у монтажі сцени, адже її вага складала 30 тонн, а майданчик для виступу конкурсантів мав площу 350 квадратних метрів (висота – 14 метрів, ширина – 70 метрів, глибина – 28 метрів). Також особливістю цієї сцени були незалежні рухомі конструкції-компоненти, які могли змінювати свої розташування та позицію. Це дозволило змінювати геометрію сцени для передачі унікальності номерів кожного з учасників Євробачення.

Варто зазначити, що на монтажі сцени та виборі декорацій підготовка не завершується. Без сумніву, це велика частина роботи, яку повинен організовувати менеджер культурно-мистецької сфери, але також йому потрібно звернути увагу на такі аспекти:

1. Обрання компанії, яка буде займатиметься дизайном події, тобто розробкою не тільки сценою, але й створенням логотипу, мерчу, рекламними продуктами. Наприклад, логотипом Євробачення 2017 стало стилізоване намисто, у якому поєднувалися неповторні українські елементи. Логотип супроводжувався гаслом «Celebrate diversity» («Шануймо розмаїття»).

2. Проведення перемовини з компаніями, які є власниками соцмереж. Це допоможе швидше поширювати рекламу. У соціальних мережах є окремі рекламні оголошення, які бачать усі, незалежно від того слідкує людина за сторінкою чи ні. Наприклад, спільними зусиллями творчих команд з Євробачення та Twitter було створено три емоджі, які супроводжували хештеги у цій соцмережі протягом всього конкурсу.

3. Обрання офіційного туристичного оператора, адже потрібно виділити місце, де розмістити не тільки делегації країн, але й щоб для туристів місце було вдосталь. Наприклад, в Україні під час конкурсу офіційним представником була туристична компанія Pilot.ua.

4. Організація волонтерської підтримки. Наприклад, на Євробаченні 2017 волонтери працювали з учасниками, пресою, іноземною делегацією й гостями міжнародного пісенного конкурсу. Також волонтери допомагали у телевізійному виробництві, на бекстейджі та фан-зонах. Так, за першу добу Eurovision Volunteers' Family отримала 1500 анкет-заяв на волонтерство.

5. Організація концертної програми. Це є чи найголовнішою роботою, адже заради шоу прийдуть глядачі. Наприклад, перед шоу-продюсером було поставлено завдання скласти шоу-програму трьох днів (два півфінали та гранд-фінал). До цього завдання входили відбір

ведучих, розробка ідей, для того, щоб заповнити ефір під час інтервал-актів (перерви між виступами), розробка посткардів (невеличких роликів-візитівок, які представляли кожного учасника), формування переліку спеціальних гостей (виконавці, які відкривали кожне шоу або виступали в інтервал-актах. На Євробаченні в Україні такими виконавцями стали Джамала, Руслана, Монатік, ONUKA та Верка Сердючка) тощо [5]. Цей перелік завдань не є повним, адже потрібно звернути увагу на велику кількість факторів, а також придумати дії на випадок надзвичайних ситуацій. Безперечно, такі знання набуваються з досвідом, адже ця професія є більше практичною, аніж теоретичною. Спочатку потрібно дати людям належне підґрунтя із знань.

Окрім того, до розвитку менеджменту мистецько-культурної сфери залучаються й ентузіасти та меценати місцевого рівня. Прикладом такої участі може бути видання за останні п'ять років десяти книжок про селище Обертин Тлумацького району Івано-Франківської області [7, с. 276].

Список використаних джерел:

1. Євробачення-2017. Підсумки роботи над організацією і проведенням міжнародного пісенного конкурсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua>
2. Карась Г.В. Актуальність вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент культури і мистецтва» на музичних факультетах вищих навчальних закладів / Г.В. Карась // International Scientific and Practical Conference «WORLD SCIENCE». – Варшава, 2017. – № 9(25). – С. 16-20.
3. Організатори Євробачення-2017 показали журналістам головну арену конкурсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://1tv.com.ua/news/channel/89566>
4. Особливості менеджменту соціально-культурної сфери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5044390/>
5. Підготовка до Євробачення-2017. Звіт за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://1tv.com.ua/news/channel/86079>
6. Стрітьєвич Т.М. Менеджмент у мистецтві як складова підготовки фахівців з образотворчого мистецтва / Т.М. Стрітьєвич // Збірник наукових праць. Педагогічні науки. – Херсон, 2016. – Випуск LXXII. – С. 205–212.
7. Яцик С.О. Обертин у постатях / С.О. Яцик, Р.А. Яцик; за ред. О.М. Стефанівської. – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2018. – 281 с.

Наукове видання

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ
РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА РЕГІОНІВ**

**МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: В. Удовиченко

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 21.06.2019. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 5,81. Тираж 100. Замовлення № 0619/20.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.